



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Processo de Decisão de Crédito a Empresas: o caso Millennium Bcp

Trabalho Final na modalidade de Dissertação
apresentado à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de mestre em Banca e Seguros

por

José Diogo Viamonte da Silveira Silva Carvalho

sob orientação de
Professor Doutor João Filipe Monteiro Pinto

Faculdade de Economia e Gestão, Universidade Católica do Porto
Setembro 2014

Agradecimentos

Gostaria de salientar que o trajeto percorrido até a execução final deste trabalho final de mestrado (TFM) foi sem dúvida um desafio extremamente aliciente, algo moroso e com inúmeros obstáculos pelo caminho.

Exigiu total comprometimento, permitiu-me desenvolver competências a nível organizacional e científico no sentido de me tornar um melhor e mais capaz profissional, por essa razão é inevitável salientar quem mais contribuiu para que eu pudesse cumprir com os objetivos propostos.

Destaco o meu orientador o Dr. João Pinto, que foi o meu contínuo despertar para a importância do trabalho que estava a desenvolver, exigindo o meu comprometimento total, realço a capacidade que teve de acrescentar valor a nível técnico e científico, orientando-me sempre rumo aos objetivos a cumprir.

Ao Dr. Carneiro Carvalho e Dr. Armando Arantes, pela disponibilidade e predisposição para ajudar demonstrada desde o primeiro dia de trabalho no Millennium Bcp, no sentido de me proporcionar todas as ferramentas necessárias para executar com sucesso o meu TFM.

Por último á minha família que sempre foram o meu suporte em todos os desafios da minha vida e que mais uma vez viveram de perto as inquietações e ansiedades vividas por mim durante este percurso e que foram o estímulo final que permitiu que concluísse com sucesso o meu TFM.

Obrigado.

Resumo

Atualmente, em que o acesso ao crédito está condicionado pela conjuntura financeira nacional e internacional, revela-se de extrema importância perceber quais os mecanismos subjacentes à concessão de crédito por parte de uma instituição bancária, com especial ênfase para os fatores que determinam a aprovação da concessão de crédito a uma empresa.

Desta forma, considerou-se importante dissecar o racional inerente ao processo de decisão de crédito a uma empresa, tentando-se perceber qual a relevância atribuída a fatores qualitativos e a fatores quantitativos nessa análise.

Tendo subjacente uma metodologia de estudo clínico, analisaram-se três propostas de crédito de especial interesse, com base nas quais se deu resposta a três questões de investigação. Quanto à primeira questão – Que tipologia de análise, qualitativa ou quantitativa, evidencia primazia na análise de risco de crédito? – conclui-se que é dada maior relevância a fatores quantitativos (e.g., rácios financeiros), na medida em que se revestem de superior objetividade, o que não acontece quando a análise se centra em fatores qualitativos, como por exemplo a qualidade da gestão. Contudo, a análise qualitativa desempenha um papel importante como complementar à análise quantitativa.

A segunda questão tenta determinar quais os rácios mais preponderantes na análise da informação contabilística de uma empresa e que definem se uma empresa é merecedora de concessão de crédito. Identificaram-se um conjunto de rácios financeiros core pelos quais se rege um analista de crédito, nomeadamente: *Payback*; Autonomia Financeira, rácio Encargos Financeiros/Meios Libertos Totais.

A terceira questão tenta determinar os principais critérios que induzem e determinam o parecer final do analista de crédito para cada proposta objeto de

análise. Inferiu-se que a análise bancária se centra, atualmente, sobretudo em indicadores de solvência financeira, em estimar o período que demorará a empresa a reembolsar o capital e juros emprestados e na real capacidade da empresa em cumprir o serviço da dívida, sem dar relevo a importantes indicadores de cariz económico, que sustentassem a progressão de uma empresa; i.e., baseiam-se em análises do tipo *backward-looking*.

Palavras-chave:...Risco de Crédito; Rating; Metodologias de Decisão de Crédito; Rácios Financeiros.

Abstract

Currently access to credit is conditioned by national and international financial environment, it's extremely important to realize what mechanisms underlie the granting of credit by a bank, with a focus on the factors that determine the creditworthiness of a company.

Thus, it was considered important to dissect the rational inherent in the credit decision process to a company, trying to find out the relevance attributed to qualitative factors and quantitative factors in this analysis.

Having an underlying trial methodology, were analyzed three credit proposals of special interest, based on which it has responded to three research questions. The first question - What type of analysis, qualitative or quantitative, evidence primacy in credit risk analysis? - It is concluded that greater importance is given to quantitative factors (eg, financial ratios), insofar as they are of greater objectivity, which does not happen when the analysis focuses on qualitative factors, such as quality management. However, a qualitative analysis plays an important role as complementary to quantitative analysis.

The second question tries to determine which are the most prevalent ratios in the analysis of accounting information of a company and defining whether a company is worthy of lending. Were identified a set of core financial ratios by which a credit analyst rules his judgment, namely: Payback; Financial autonomy, ratio Financial Expenses / Total Media Freed.

The third question attempts to determine the main criteria that induce and determine the final opinion of the credit analyst for each proposal object of analysis. It was Inferred that the bank analysis focuses currently mainly in financial solvency indicators in estimating the time it will take the company to repay the principal and interest on loan, to estimate company's ability to meet

debt service, without giving relief the important economic-oriented indicators, which supported the progression of a company; are based on the backward-looking type analysis.

Keywords:... Credit Risk; Rating; Credit Decision Methodologies; Financial Ratios.

Índice

Agradecimentos	iii
Resumo.....	v
Abstract	vii
Índice	ix
Índice de Figuras.....	xi
Índice de Tabelas	xiii
Abreviaturas	xv
Introdução.....	17
Capítulo 1.....	21
Revisão da Literatura	21
1.1. Intermediação Financeira	21
1.2. Riscos da Atividade Bancária	25
1.2.1. Risco de Crédito	27
1.2.2. Risco de Liquidez	28
1.2.3. Risco de Mercado	30
1.2.4. Risco de taxa de juro	32
1.2.5. Risco Operacional	32
1.2.6. Risco de Solvabilidade.....	34
1.2.7. Risco dos Sistemas de Informação	35
1.2.8. Risco de Estratégia e Risco de Reputação	36
1.2.9. Risco de Compliance	36
1.2.10. Risco Sistémico	37
1.3. A adequação dos Fundos Próprios	38
1.3.1. Acordo de Basileia I	39
1.3.2. Acordo de Basileia II.....	41
1.3.3. Acordo de Basileia III	46
1.4. Análise de Risco de Crédito	47
1.4.2. Metodologias de Análise do Risco de Crédito	49
1.5. Análise Qualitativa e Quantitativa.....	50
1.5.1. Modelos Qualitativos	52
1.5.2. Modelos Quantitativos	53
1.6. Rating	55
1.7. Modelo do Especialista - “ <i>Expert Judgement</i> ”	56
1.8. Scoring.....	59
1.9. Novos Modelos de Análise de Risco de Crédito (Newer Models)	62
Capítulo 2.....	65
Desenvolvimento	65
2.1. Enquadramento	65

2.2.	Metodologia.....	66
2.3.	Questões de Investigação	67
Capítulo 3.....		69
Análise Empírica.....		69
3.1.	Circuito Bancário	69
3.2.	Direção de Crédito (Processo de Decisão)	70
3.3.	Estrutura do Rating	71
3.3.1.	Normativo Interno	78
3.4.	O Modelo “Expert Judgment”	80
3.4.1.	A Importância da Informação Financeira.....	83
a.	Tipo de Operações	86
i.	Linhas e Limites de Crédito	87
ii.	Operações Pontuais	89
b.	Visão do Analista – Rácios Core.....	90
i.	Taxa de Crescimento do Volume de Negócios	91
ii.	Margem Bruta	91
iii.	Autonomia Financeira	92
iv.	Autofinanciamento	93
v.	Encargos Financeiros.....	93
vi.	Payback.....	94
vii.	Meios Libertos Totais	94
viii.	Rácio Encargos Financeiros / Meios Libertos Totais	95
ix.	Condições de Funcionamento:.....	95
c.	Informação da Central Responsabilidades de Crédito.	97
6.Racional e Estrutura de um Relatório de Crédito		99
a.	Relatório Standard.....	99
b.	Casos Práticos.....	109
4.2.1.	Proposta de Médio Longo Prazo, Aprovada com Alterações.....	109
4.2.2.	Proposta de MLP Aprovada.....	114
4.2.3.	Proposta de MLP Recusada.....	118
Bibliografia.....		129
Anexos.....		139

Índice de Figuras

Figura 1: O Sistema Financeiro. FONTE: Associação Portuguesa de Bancos	24
Figura 2: Basileia, os 3 Pilares.	44
Figura 3: Racional do Processo de Decisão de Rating. FONTE: Millennium Bcp.	74

Índice de Tabelas

Tabela 1: Descrição da Proponente.	100
FONTE: Elaboração própria.....	100
Tabela 2: Rating da Empresa.....	101
FONTE: Elaboração Própria.....	101
Tabela 3: Tabela com descrição do envolvimento da empresa na Banca: FONTE: Elaboração Própria	102
Tabela 4: Descrição dos PME's existentes na empresa contratualizados com o Bcp. FONTE: Elaboração Própria	103
Tabela 5: Descrição dos Mitigantes FONTE: Elaboração Própria.....	104
Tabela 6: Fotografia do Avalista. FONTE: Elaboração própria	105
Tabela 7: Recursos da Empresa FONTE: Elaboração própria	105
Tabela 8: Centralização de Responsabilidades da Empresa no Banco de Portugal. FONTE: Elaboração Própria	106
Tabela 9. Indicadores de Informação Contabilística FONTE: Elaboração própria.	108
Tabela 10: Descrição do envolvimento. FONTE: Elaboração própria.....	110
Tabela 11: Centralização do Banco de Portugal. FONTE: Elaboração Própria.	111
Tabela 12: Condições de Funcionamento. FONTE: Elaboração Própria	112
Tabela 13: Condições de Funcionamento. FONTE: Elaboração própria	117
Tabela 14: Condições de Funcionamento. FONTE: Elaboração própria	121

Abreviaturas

A.P.B. – Associação Portuguesa de Bancos

ACE – Agrupamentos Complementares de Empresas

AF – Autonomia Financeira

ALCO - Asset & Liability Committee

AMA – “Advanced Measurement Approach”

Autof – Autofinanciamento

Bcp – Banco Comercial Português (Millennium)

BdP – Banco de Portugal

BCBS – Basel Committee on Banking Supervision

BIA – “Basic Indicator Approach”

BIS - Bank for International Settlements

CGD – Caixa Geral de Depósitos

CCC – Conta Corrente Cauçionada

CPP – Capitais Próprios

CPR - Companhia Portuguesa de Rating

CRC – Central Responsabilidades de Crédito (BdP)

CRCBP – Central Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal

DCR – Direção de Crédito

DDA – Conta á Ordem

DRAT - Direção de Rating

EBITDA – Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization

EUA - Estados Unidos da América

GR – Grau de Risco

IF – Intermediário Financeiro

IRB – Internal Ratings-Based

LIV – Livrança

LLC – Linhas e Limites de Crédito

MA – Modelos Automáticos

MLP – Médio Longo Prazo

NEF – Nota Económico Financeira

NFM – Necessidades de Fundo de Maneio

NP – Nível de Proteção

OIC – Outras Instituições de Crédito

PD – Probabilidade de Incumprimento

RAC - Relatório de Avaliação do Cliente

RL – Resultados Líquidos

ROE – Return On Equity

RWA – Risk-Weighted Assets

SPF – Serviço Pagamento a Fornecedores

STA - Standardized Approach

S&P - Standard & Poor's

TMC – Tempo Médio de Cobrança

TME – Tempo Médio de Existências

TMP - Tempo Médio de Pagamentos

Triad - Analytics Modelos Decisão

VN – Volume de Negócios

VaR-Value-at-Risk

Introdução

O Trabalho Final do Mestrado foi desenvolvido no âmbito do Mestrado de Banca e Seguros, em cooperação com o Millennium Bcp e pretende apresentar uma visão holística do processo integrado de decisão de crédito na banca.

Pretendeu-se escalpelizar o processo de decisão de crédito do Millennium Bcp, enumerando as suas principais vantagens e desvantagens, determinar a importância atribuída a fatores qualitativos versus fatores quantitativos no processo de decisão de um analista de crédito. Determinou-se ainda quais os rácios mais preponderantes na análise da informação contabilística de uma empresa, que induzem e determinam o parecer final do analista de crédito.

A motivação para a realização do presente estudo surgiu da experiência adquirida durante o estágio realizado no Millennium Bcp no departamento da Direção de Crédito de Empresas (Norte) enquanto Analista de Risco, o qual decorreu entre Fevereiro de 2014 e Julho de 2014 e incluiu formações pontuais em áreas distintas do Banco (Recuperação, Factoring, Corporate, Rating, etc. Consubstanciou-se numa experiência extremamente enriquecedora, permitindo constatar padrões altíssimos de rigor e nível organizacional vigentes no seio do Banco.

A concessão de crédito está explicitamente dependente de uma análise sustentada e exaustiva do tomador do crédito. Esta análise surge desde o momento de entrada de uma empresa no Banco, verificando-se diferentes etapas no processo e, evidentemente, uma estrutura e hierarquização no processo de decisão de crédito. São elencadas as diferentes tipologias de crédito disponibilizadas ao Cliente e, no contexto actual, são debatidos os dilemas recorrentes da atividade bancária empolados pela actual conjuntura financeira internacional.

O presente trabalho inicia com uma contextualização da origem da intermediação financeira, a sua evolução ao longo da História, os progressos desenvolvidos na uniformização do sistema bancário, nomeadamente no que respeita aos acordos internacionais que implementam um enquadramento regulatório uniforme para a banca a nível internacional. Especial destaque foi dado à análise e contextualização dos riscos da atividade bancária, tais como: risco de crédito; risco de liquidez; risco de mercado; risco de taxa de juro; risco operacional; risco de solvabilidade; risco dos sistemas de informação; risco de estratégia e risco de reputação; risco de compliance e risco sistémico.

Relativamente ao processo de entrada da empresa na instituição financeira, não foi dada atenção à entrada da empresa no circuito comercial. Detalha-se apenas o processo a jusante, nomeadamente e primeiro que tudo, a sua classificação com um grau de risco, mediante a utilização de determinados modelos, pormenorizadamente explicados numa fase posterior. A fase seguinte de início de relação creditícia com o cliente, em que a Sucursal propõe em conjunto com o Cliente medidas de apoio (concessão de crédito) e que dependendo da dimensão da empresa ou do nível exposição no Banco, é vista de acordo com uma análise casuística e minuciosa sendo aprovada ou não pela Direção de Crédito.

A análise centrar-se nos diferentes modelos de análise de risco de crédito, isto é, qualitativos ou quantitativos (informação contabilística). De seguida, são abordadas vantagens e desvantagens na mensuração da probabilidade de incumprimento com recurso a metodologias de Rating ou de Scoring.

Fruto da experiência adquirida no estágio realizado na Área de Crédito a Empresas Norte como analista de Risco, tentou-se dissecar qual a fundamentação na base de uma decisão de Crédito, quais os rácios mais importantes e definidores, aqueles que representam *Knock-Out* (rejeição) na

decisão de Crédito quando observados em conjunto e qual a linha de pensamento de um gestor de risco na análise de propostas.

Desta forma, a metodologia adotada foi a de um *clinical study*, recaindo a análise em três propostas de crédito (Médio Longo Prazo) a empresas com especial relevo, explicitando-se todo o processo, desde a sua origem (rede comercial) à elaboração do respetivo relatório de análise que despoleta a posterior de decisão de crédito.

Cada uma das empresas está inserida num setor de atividade distinto, até para explicitar que a análise difere consoante essa particularidade, determinando que o analista tenha que ter em atenção quais os rácios mais relevantes a analisar em cada setor de atividade e as respectivas perspetivas de evolução.

Cada proposta ditou um “outcome” diferente: uma foi aprovada, outra aprovada apenas parcialmente com redução do montante, sendo a última recusada. O trabalho desenvolvido pretende dar resposta às seguintes questões:

1. Que tipologia de análise, qualitativa ou quantitativa, evidencia primazia na análise de risco de crédito?
2. Quais são os rácios mais preponderantes na análise da informação contabilística de uma empresa?
3. Quais os principais critérios que induzem e determinam o parecer final do analista de crédito para cada proposta objeto de análise?

Em relação á primeira questão inferiu-se que há maior predominância dos fatores quantitativos (e.g., rácios financeiros), pois revelam superior objetividade, no entanto conclui-se que a situação ideal é a complementaridade entre a análise qualitativa e a análise quantitativa.

Na segunda questão identificou-se um conjunto de rácios financeiros core pelos quais se rege um analista de crédito, nomeadamente: Payback; Autonomia Financeira, rácio Encargos Financeiros/Meios Libertos Totais.

No que toca á terceira questão, a maior ilação relativamente á análise bancária, foi constatar que atualmente esta se centra sobretudo em indicadores de solvência financeira, em estimar o período que demorará a empresa a reembolsar os empréstimos, a real capacidade da empresa em cumprir o serviço da dívida, sem dar relevo a importantes indicadores de cariz económico, que sustentem a progressão de uma empresa; i.e., baseiam-se em análises do tipo backward-looking.

O trabalho está organizado da seguinte forma, o capítulo 1 efetua uma revisão da literatura, com especial destaque para os riscos da atividade bancária, o racional das diferentes metodologias de análise de crédito, enumerando as suas vantagens e desvantagens. No capítulo 2 são referidas as 3 questões de investigação, e o método adotado para dar resposta às mesmas, nomeadamente o clinical study de 3 propostas de crédito (médio longo prazo).

O capítulo 3 tenta dissecar o processo de decisão de crédito do Millennium Bcp, a estrutura e as diferentes etapas desde a entrada da empresa no circuito bancário, com especial incidência na fase em que o analista de crédito elabora o seu parecer, e quais os fundamentos inerentes a esse processo.

Finalmente, no capítulo 4 são abordadas objetivamente as 3 propostas de Médio Longo Prazo, é escrutinado o processo e os fundamentos que levaram á obtenção de pareceres distintos, aprovado, aprovado com alterações e recusado.

Capítulo 1

Revisão da Literatura

1.1. Intermediação Financeira

A atividade bancária provém de tempos longínquos e terá tido origem religiosa. Segundo Caiado (2008), sobressaiu principalmente em períodos de instabilidade ou de ausência prolongada dos cidadãos, sobretudo devido a ações bélicas. em que os templos era utilizados para guardar os seus tesouros e outras riquezas. As atividades religiosas, responsáveis pela segurança desses bens, começaram a pouco a pouco a emprestá-los a quem deles carecesse, no pressuposto de que dessa forma obteriam popularidade junto das comunidades e obteriam reconhecimento divino. Essa ação foi imitada por proprietários e comerciantes abastados que, por vezes, nos empréstimos às pessoas mais necessitadas, cobravam juros a taxas manifestamente especulativas, o que terá obrigado as entidades públicas a tomarem medidas para combater essas situações abusivas.

Conforme afirma Gestel (2009), os bancos na sua essência, são empresas que providenciam eficientemente um largo espectro de serviços financeiros, com o intuito de obter lucro.

Indesmentivelmente, os bancos desempenham um importante papel na economia e na sociedade como um todo. O seu papel fundamental é fazer com que o excedente de recursos financeiros da sociedade (em depósitos ou investimentos) seja proveitosamente aproveitado, emprestando-o a diferentes intervenientes com propósitos de investimento diversos: por exemplo, crescimento empresarial, educação, habitação, etc.

As áreas “core” dos Intermediários Financeiros, na sua função de prestador de serviços e as razões que justificam a sua existência, segundo Saunders e Cornett (2011), são as que se seguem:

Redução dos Custos de Informação - A agregação de fundos por parte de um Intermediário Financeiro (IF), proporciona que haja um maior incentivo para recolher informações sobre clientes (como empresas) e para monitorizar as suas ações. O tamanho relativamente grande do IF permite que a recolha de informações realizada tenha um custo médio mais baixo (economias de escala), comparativamente à opção de que esta fosse feita por indivíduos.

Liquidez e Risco de Preço – O IF concede créditos financeiros para os aforradores particulares com atributos de liquidez superiores e com risco de preço mais reduzidos.

Serviço de custos de transação - similares às economias de escala presentes nos custos de produção de informação, o tamanho de um IF pode resultar em positivas economias de escala em custos de transação.

Intermediação de Maturidades – Os IFs podem assumir e gerir de forma mais eficiente o *mismatch* entre os vencimentos de seus ativos e passivos.

Transmissão da Política Monetária – Como Instituições Depositárias são o canal através do qual as ações de política monetária de Banco Central do país (por exemplo, o Banco Central Europeu) afetam o resto do sistema financeiro e da economia.

Concessão de Crédito - são muitas vezes vistos como a principal e, às vezes, a única fonte de financiamento para setores específicos da economia e pequenas e médias empresas.

Meios de pagamento - A eficiência com que instituições depositárias disponibilizam serviços de pagamento, como cheques, tem uma influência direta, beneficiando a economia.

A concessão de crédito, devido à sua importância, é uma das funções fundamentais das instituições bancárias. Conforme afirma Alcarva (2011), as duas principais funções destas instituições são a captação de poupanças e a concessão de crédito; i.e., a intermediação financeira. Ambas as funções estão intimamente relacionadas com a principal característica dos bancos, ou seja, a capacidade deste gerar confiança.

A principal função de um banco é captar poupanças e posteriormente emprestá-las a empresas privadas, empresas públicas e particulares. São as funções do banco como intermediário entre os agentes económicos que poupam (p.e. através da constituição de depósitos) e os agentes económicos que necessitam de dinheiro para financiar suas atividades que unem as diferenças entre moeda, tempo, duração e quantidade.

Grinsven (2010) afirma que pela sua experiência e tamanho, os bancos são mais capazes de estimar e gerir os riscos do que todos os outros, que “não fazem disso a sua vida”. No fundo, os bancos são especializados no negócio de rentabilização da gestão de riscos.

De acordo com a A.P.B. (2011) “... o sistema financeiro compreende um conjunto de instituições financeiras que asseguram, essencialmente, a canalização da poupança para o investimento nos mercados financeiros, através da compra e venda de produtos financeiros”. Estas instituições asseguram um papel de intermediação entre os agentes económicos que, num dado momento, se podem assumir como aforradores e, noutros momentos, como investidores.

A Figura 1 resume a forma de funcionamento do sistema financeiro.

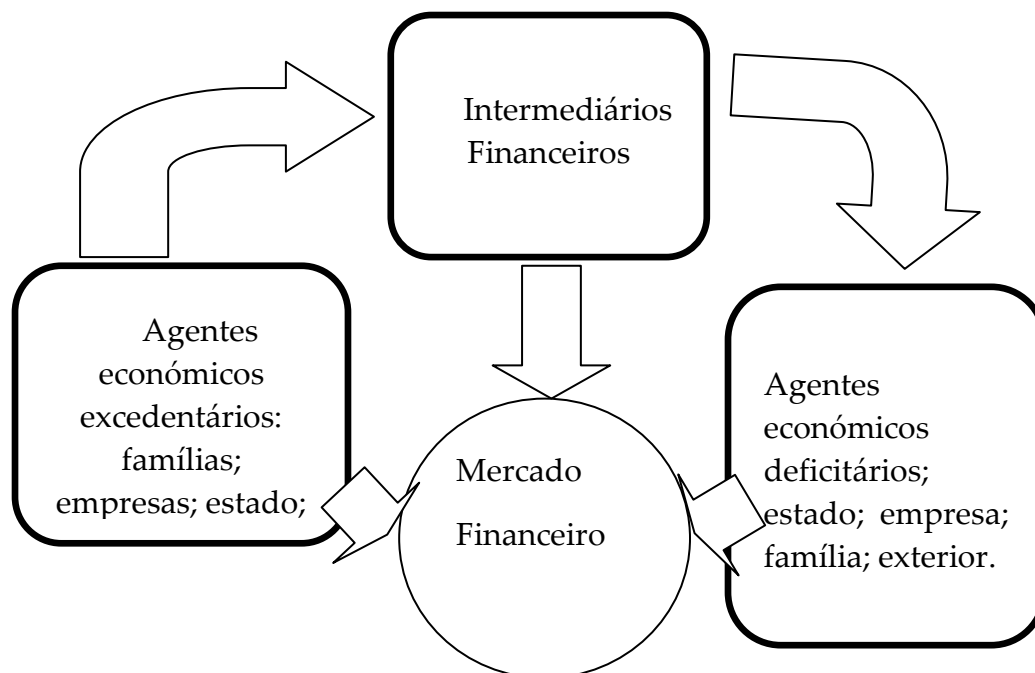


Figura 1: O Sistema Financeiro. FONTE: Associação Portuguesa de Bancos

De acordo com Stiglitz&Weiss (1982) a assimetria de informações no mercado financeiro leva a que o principal papel das entidades bancárias seja a gestão do risco da alocação de recursos com deficiente informação ao mesmo tempo que assume o risco dessa assimetria.

Por muito que um banco recolha informação exaustiva sobre determinado cliente a quem concedeu um crédito, sobre a sua capacidade para desembolsar os fundos que permitam cumprir o reembolso da dívida, o cliente terá sempre informação privilegiada e concreta acerca da sua real situação, a mensuração da probabilidade do efetivo reembolso.

As estatísticas nacionais e internacionais têm revelado um aumento das taxas de incumprimento nos últimos anos: Segundo Crook (2007), entre 1970 e 2005 o volume de crédito ao consumo por saldar nos E.U.A. cresceu 231% e o volume dos empréstimos bancários com securitizações cresceu 705%.

Por seu lado em Portugal e recorrendo aos dados publicados pela Central de Responsabilidades de Crédito (Banco de Portugal 2014), no final de Setembro de 2014 existiam 659.809 famílias com crédito malparado em Portugal. Um

número que tem vindo a reduzir-se mas que ainda assim corresponde a 15% do total de famílias com créditos concedidos. O valor máximo foi atingido em Junho de 2012, quando 15,6% das famílias portuguesas, que correspondiam a 708.630 agregados, se encontravam em situação de incumprimento

Relativamente às empresas, existiam em Setembro de 2014, 69.629 empresas com crédito malparado em Portugal, o que corresponde a 31,3% do total de empresas com crédito bancário, perto do máximo atingido em Junho em 31,4%. Cumulativamente o rácio de crédito vencido atingiu novos recordes e situava-se em 14,7%.

As microempresas (crédito até 20.000 euros) são as mais afetadas pela atual conjuntura e representam metade do total de empresas em incumprimento.

O sistema financeiro é uma componente fundamental do funcionamento das sociedades e tem “efeito direto na riqueza dos indivíduos, no comportamento das empresas e na eficiência económica”. A sua relevância é tal que justifica que o setor financeiro seja um dos sectores mais regulados da economia, conforme Mishkin (1995).

1.2. Riscos da Atividade Bancária

Gestão dos riscos da atividade bancária ocupa atualmente posição de destaque na gestão de qualquer instituição bancária, especialmente tendo em conta a conjuntura atual e os desequilíbrios recentes com que a banca um pouco por todo o mundo se tem deparado.

Segundo documento interno do Millennium Bcp (2012), a regulação do sistema financeiro visa prevenir e minimizar o impacto gerado pela manifestação de falhas de mercado. Assim, a regulação bancária tem por fim prevenir, reprimir e limitar danos causados por práticas anti competitivas, por

condutas de mercado desviantes, pela manifestação de assimetrias de informação ou pela presença de risco sistémico, relacionadas com a intervenção dos bancos na economia

Como refere Silva (2008), “o setor bancário é uma atividade que envolve riscos, o risco é inerente a qualquer situação que implique a tomada de decisões cujos resultados tenham lugar no futuro, podendo implicar que estes venham a divergir do esperado. É, então esta volatilidade nos resultados, a essência do risco.”

A atividade bancária contempla diversos riscos, devido à natureza da sua função de intermediação financeira, transformando maturidades, prazos e montantes. De entre uma vasta panóplia de riscos, torna-se importante salientar os riscos de crédito, liquidez, mercado ou de taxa de juro, como os mais significativos, o que exige que os Bancos estejam precavidos para a eventualidade de tais riscos afetarem a sua atividade e seja possível dar uma resposta capaz a esses desafios, uma vez que uma regulação eficiente apenas poderá minimizar ou atenuar esses riscos.

Alexander (2008) resume sinteticamente, o principal negócio dos bancos como a função de aceitar riscos (porque eles sabem, ou deveriam saber, como geri-los) em troca de um prémio pago pelo cliente.

O BdP, num estudo de 2007, identifica nove categorias de riscos, segmentando-as em dois grupos: os financeiros e os não financeiros. O primeiro grupo abrange o risco de crédito, o risco de mercado, o risco de taxa de juro e o risco cambial. Já o segundo grupo engloba o risco operacional, o risco dos sistemas de informação, o risco de estratégia, o risco de compliance e o risco de reputação.

De seguida apresenta-se cada um dos riscos supra identificados, sendo dado especial destaque ao risco de crédito, risco que será analisado de forma mais aprofundada na componente empírica deste trabalho.

1.2.1. Risco de Crédito

Consubstancia-se na probabilidade de ocorrência de impactos negativos nos resultados ou no capital, devido á incapacidade de uma contraparte cumprir os seus compromissos financeiros perante a instituição. Estando implicitamente relacionado com a atividade bancária, reveste-se de uma importância imprescindível, face à sua materialidade, não obstante a sua interligação com os restantes riscos. Esta ideia é corroborada por Saunders e Cornett (2008), os quais definem risco de crédito como “... the possibility that promised cash flows on financial claims held by Fis, such as loans or bonds, will not be paid in full. Virtually all types of FIs face this risk.”

Segundo Colquitt (2007), como o próprio nome indica, a gestão do risco de crédito, baseia-se na existência do risco e incerteza, permitindo alavancar os ganhos com empréstimos para o mutuário. O risco de crédito surge sempre que um credor está exposto a perda de um mutuário, de contraparte, ou um devedor que não cumpra sua obrigação de dívida, já previamente que aceite e contratada.

O risco de crédito está associado a perdas que resultam da falta de cumprimento de obrigações de crédito por parte de uma contraparte, seja um cliente de crédito à habitação, seja uma empresa ou um interveniente numa operação financeira.

Normalmente, o risco de perdas relacionadas com o crédito refere-se ao tipo de transação comercial que é contratualizada e pode ocorrer a partir de uma

variedade de cenários de perda. O mais óbvio é a falta de reembolso de juros ou de capital de um empréstimo direto ou contingente.

O incumprimento poderá também ocorrer pelo facto de não se honrar ou pagar acordos financeiros recíprocos que ainda têm algum valor económico, como um contrato de crédito de derivados. Por fim, o incumprimento traduz-se também quando ocorre declínio na qualidade do crédito de um mutuário, que resulta numa perda de valor da obrigação de dívida.

Por sua vez, Bessis (1998) descreve o risco de crédito como a possibilidade de ocorrência de perdas geradas por um evento de “default” do credor ou pela deterioração da sua qualidade de crédito. Numa aceção mais estrita, o risco de crédito pode ser definido como o risco decorrente de uma deterioração não esperada da qualidade creditícia de uma carteira.

Sintetizando, a exposição a risco de crédito consiste na probabilidade de um banco incorrer em perdas devido ao incumprimento de pagamentos por parte dos devedores. O risco de crédito resulta da incerteza quanto aos eventos de incumprimento por parte dos seus clientes.

1.2.2. Risco de Liquidez

O risco de liquidez identifica-se com a probabilidade de, num dado horizonte temporal, um banco ficar incapacitado de liquidar as obrigações financeiras que tenha assumido e que lhe sejam exigíveis.

Segundo Silva (2008), o “... risco de liquidez, poderá consubstanciar-se no risco de que as reservas e disponibilidades do banco não sejam suficientes para honrar as suas obrigações no momento em que ocorrem, cujo desequilíbrio nos fluxos de caixa gera incapacidade de cumprir com os compromissos”.

Saunders e Cornett (2011), por seu turno, adiantam que ao contrário de outros riscos que ameaçam a própria solvência de um IF, o risco de liquidez é um aspeto normal da sua gestão corrente. Por exemplo, as instituições depositárias, devem gerir a sua liquidez para que possam disponibilizar o montante depositado no momento em que os clientes pedem o seu levantamento. Só casos extremos de problemas de liquidez poderão transformar-se em problemas de risco de solvência, quando um IF não consegue garantir a liquidez suficiente para pagar aos depositantes, tal como prometido.

Horcher (2005) afirma que avaliar a liquidez, tem por vezes uma componente subjetiva, isto porque envolve avaliações qualitativas. Os indicadores de liquidez incluem o número de instituições financeiras ativas no mercado, a média "*bid/ask spreads*", volumes de negociação, e por vezes a volatilidade dos preços. Insiste que apesar da dificuldade de medir ou prever o risco de liquidez, uma organização pode tentar reduzir as operações que são altamente personalizadas ou incomuns, ou onde a liquidez depende de um pequeno número de interveniente e por conseguinte, é provável que seja reduzida.

O risco de liquidez poderá ter origem no lado direito do balanço (passivos), ou no lado esquerdo (ativos). Caso tenha origem nos passivos, poderá ocorrer quando os credores dos bancos por qualquer motivo exercem os seus direitos, como é o exemplo do levantamento dos depósitos pelos depositantes. Quando se verifica um levantamento de depósitos em massa e inesperados, as instituições financeiras poderão optar por duas vias distintas: recorrer a empréstimos junto de outras entidades (e.g., outros bancos ou o banco central) ou venda de ativos.

Mas o problema está no facto dos depósitos serem usualmente investidos em ativos menos líquidos. Como consequência a venda de ativos no curto prazo só

é normalmente possível a preços inferiores ao que seria obtido no longo prazo, levando a que o banco incorra em perdas.

Do lado dos ativos, o risco de liquidez poderá ocorrer através do fornecimento de linhas de crédito pelos bancos. Uma linha de crédito permite ao cliente utilizar fundos a crédito pré-aprovados até a uma quantia pré-determinada. Quando um cliente utiliza estes fundos a crédito, o banco terá de se financiar no mesmo montante no seu balanço, criando uma procura imediata por liquidez, que pode não ser satisfeita no mercado a preços razoáveis, sem que o Banco incorra em perdas.

1.2.3. Risco de Mercado

Saunders e Cornett (2011) referem que a exposição dos bancos a risco de mercado decorre, essencialmente, da variabilidade do preço de mercado dos ativos financeiros que integram a sua carteira de investimentos.

Traduz-se em impactos negativos potenciais, nos resultados ou no capital próprio da instituição, decorrentes de movimentos desfavoráveis do preço dos ativos (ou do seu justo valor) em carteira face ao nível a que são transacionados.

Verifica-se a existência de risco de mercado em instrumentos como sejam ações, fundos, papel comercial, obrigações, tomadas / cedências, operações cambiais a vista e a prazo, derivados sobre taxa de juro, sobre ações / índices / cabazes, sobre mercadorias e de crédito.

Saunders e Cornett (2011) descrevem o risco de mercado como o risco de sofrer perdas devido a mudanças inesperadas e adversas em variáveis de mercado (tais como juros taxas, taxas de câmbio, preços de ações e preços de “commodities”) que provocam perdas de valor na sua carteira de ativos. Por conseguinte, inclui todos os efeitos sobre o valor de ativos no balanço e fora do

balanço do banco, bem como sobre todas as posições tomadas pela função de tesouraria que podem levar ao incumprimento por parte de um banco, a qualquer momento entre hoje ($t = 0$) e um período de tempo predeterminado no horizonte temporal.

Já Gallati (2003) expõe que o risco de mercado pode ser definido como "o risco de perdas em posições dentro e fora do balanço, decorrentes de movimentos dos preços de mercado". Adianta ainda que os principais fatores que contribuem para o risco de mercado são: o valor das ações, as taxas de juros, a taxa de câmbio e o risco de mercadorias. O risco total de mercado é a agregação de todos os fatores de risco. Além do risco de mercado, o preço dos instrumentos financeiros podem ser influenciadas pelos seguintes riscos residuais: risco do "spread", o risco de base, risco específico, e o risco da volatilidade, tal como se descrevem de seguida:

- Risco "Spread" é a perda potencial devido a alterações nos "spreads" entre dois instrumentos. Por exemplo, existe um risco "spread" de crédito entre títulos empresariais e governamentais.
- O risco de base é a perda potencial, devido às diferenças de preços entre instrumentos equivalentes, como futuros, títulos e swaps.
- Risco específico, refere-se especificamente ao risco do próprio emitente, por exemplo, o risco de deter obrigações de uma empresa "versus" um contrato de futuros sobre Bilhetes de Tesouro
- Risco de volatilidade é definido como a perda potencial devido a flutuações nas volatilidades (implícitas), o qual é também referido como risco Vega.

1.2.4. Risco de taxa de juro

Foram estabelecidas anteriormente as funções desempenhadas pelos Bancos. De acordo com Saunders e Cornett (2011), no exercício de uma dessas funções enquanto transformador de ativos, os IFs frequentemente observam um “mismatch” entre o vencimento dos seus ativos e passivos. Ao fazê-lo, expõem-se ao risco de taxa de juro.

Lewis (1992) dá alguns exemplos que ilustram a possibilidade de ocorrência deste risco. Se os empréstimos fossem feitos por um banco com base em taxas variáveis, reafixadas a cada três meses, coincidindo com a renovação dos depósitos, o risco de taxa de juros poderia ser mitigado.

Por outro lado, um banco que concedesse créditos com maturidade de dois anos a taxas fixas, “financiados” com títulos de dívida com maturidade de dois anos a taxas variáveis não teria um mismatch de maturidades. Neste caso o Banco verificaria perdas numa situação de subida das taxas de juro de mercado. Perdas poderiam também ocorrer se os créditos com maturidade de dois anos a taxa variável, fossem financiados por títulos de dívida a taxas fixas com maturidade de dois anos e as taxas de juro do mercado estivessem em queda.

1.2.5. Risco Operacional

Gallatti (2003) defende que o risco operacional é o risco de perda direta ou indireta decorrente da inadequada ou não processos internos, pessoas e sistemas, ou de eventos externos.

O risco operacional é um conceito que só mais recentemente foi incluído do âmbito da gestão de riscos pela comunidade financeira internacional, apesar de

estar relacionado com problemas e dificuldades com os quais as instituições convivem há muito tempo.

Segundo Matias (2012), exatamente devido ao facto de ser novidade, e de se tratar de um tema bastante abrangente, não houve consenso inicial quanto às exposições a perdas inesperadas compreendidas no conceito da gestão de riscos operacionais. A gestão do risco operacional cobre um conjunto de atividades necessárias para mitigar possíveis perdas em uma instituição financeira, caso os seus sistemas, práticas e medidas de controlo não sejam capazes de resistir a falhas humanas, danos em infraestruturas, utilização indevida de modelos matemáticos – por exemplo, modelos de “Scoring” para crédito.

Já Greuning (2009) explica que os riscos operacionais estão relacionados com todos os processos de negócios do banco e o potencial impacto do cumprimento ou não das políticas e procedimentos do Banco, nomeadamente sistemas internos e tecnologia, segurança da informação e medidas contra a deficiente gestão e fraude. Outro aspeto do risco operacional abrange o planeamento estratégico, a gestão do banco e a sua estrutura organizacional, a gestão de carreiras de pessoal e de recursos internos, o desenvolvimento de produtos e conhecimento, e a abordagem à captação de clientes.

Segundo Saunders e Cornett (2011) controlar e reduzir os riscos operacionais melhora a eficiência operacional de um IF. Tal como referem os autores, “As melhorias na eficiência operacional induzem um aumento do lucro líquido, o aumento do retorno sobre os ativos e outros indicadores quantitativos do desempenho de um IF. No entanto, o risco operacional é pouco tangível e é muitas vezes difícil de quantificar.” Existem pelo menos cinco fontes do risco operacional, a saber:

- Tecnologia (por exemplo, as falhas tecnológicas e sistemas de deterioração).
- Os funcionários (por exemplo, erro humano e fraude interna).

- Relacionamento com o cliente (por exemplo, disputas contratuais).
- Bens de capital (por exemplo, a destruição por fogo ou outras catástrofes).
- Externo (por exemplo, fraude externa).

1.2.6. Risco de Solvabilidade

Importa primeiro definir o conceito de solvência antes de abordar a solvabilidade. Um banco está solvente quando está em condições cumprir a suas obrigações correntes e ainda apresentar uma situação patrimonial e uma expectativa de lucros que garantam sua sobrevivência no futuro.

O Risco de Solvabilidade está diretamente relacionado com os restantes riscos da atividade bancária, pois estes em casos extremos - por exemplo, no caso de problemas graves de liquidez - farão com que o banco não seja capaz de cumprir com as suas obrigações de gestão corrente, tornando-se insolvente.

Esta ideia é apresentada por Cornett e Saunders (1995). Segundo os autores, um banco fica insolvente quando o capital do banco se aproxima de zero ou quando passa a negativo relacionando-se com o nível de endividamento e ou de alavancagem.

Na avaliação da qualidade da gestão da solvabilidade procurar-se-á aquilatar a existência de um sistema que identifique todos os riscos materialmente relevantes, tendo em conta a dimensão e complexidade das atividades desenvolvidas e que assegure que esses riscos são adequadamente quantificados, verificar se é realizado um planeamento consistente do capital, se existe um acompanhamento adequado da solvabilidade de acordo com o que é exigido por Basileia, que será escalpelizado mais á frente (no ponto 1.3.).

Concluindo, quanto mais fundos próprios um banco dispõe, maior será a sua capacidade para suportar perdas ou choques em ativos. Desta forma, a adequação de capital dos bancos é a sua principal defesa para fazer face a perdas em ativos. Portanto, o capital é um suporte essencial para a absorção de perdas e para se manter a confiança dos clientes do banco.

1.2.7. Risco dos Sistemas de Informação

Surge como consequência da inadaptabilidade dos sistemas de informação, da sua incapacidade para impedir acessos não autorizados, para garantir a integridade dos dados ou para assegurar a continuidade do negócio em caso de falha, bem como devido ao prosseguimento de uma estratégia desajustada nesta área.

Conforme é defendido por Saunders e Cornett (2011), a inovação tecnológica tem sido uma grande preocupação dos IFs nos últimos anos. Desde 1980 que bancos, seguradoras e as empresas de investimento, têm procurado melhorar a eficiência operacional com grandes investimentos em comunicação interna e externa, computadores e uma infraestrutura tecnológica expandida.

Comunicações via Internet e “*wireless*” são tecnologias que surtiram efeito profundo sobre serviços financeiros. Estas tecnologias são mais do que apenas novos canais de distribuição, são uma vertente completamente distinta de prestação de serviços financeiros.

1.2.8. Risco de Estratégia e Risco de Reputação

Saunders e Cornett (2011) vinculam que uma série de IFs adiciona o risco de reputação e risco estratégico (por exemplo, devido a uma fusão falhada) como parte de uma definição mais ampla do risco operacional.

Risco de Estratégia decorre precisamente de decisões estratégicas inadequadas, da deficiente implementação das decisões ou da incapacidade de resposta a alterações do meio envolvente, bem como a alterações no ambiente de negócios da instituição.

O Risco de Reputação advém duma perceção negativa da imagem pública da instituição, fundamentada ou não, por parte de clientes, fornecedores, analistas financeiros, colaboradores, investidores, órgãos de imprensa ou pela opinião pública em geral.

1.2.9. Risco de Compliance

O Risco de *Compliance* decorre de violações ou desconformidades relativamente às leis, regulamentos, contratos, códigos de conduta, práticas instituídas ou princípios éticos.

Pode traduzir-se em sanções de carácter legal ou regulamentar, na limitação das oportunidades de negócio, na redução do potencial de expansão ou na impossibilidade de exigir o cumprimento de obrigações contratuais.

1.2.10. Risco Sistémico

A literatura não revela consenso absoluto sobre o conceito de risco sistémico. Em 2009, o FMI e o Bank for International Settlements (BIS) subscreveram uma definição análoga, enfatizando o papel que a aparição de imparidades desempenha na eclosão de crises sistémicas e acrescentando que uma perceção correta do risco sistémico deve ter em conta as externalidades negativas causadas pela rutura de uma instituição, um mercado ou um instrumento financeiro.

Assim, todas as tipologias de intermediários, mercados e infraestruturas podem ser sistemicamente importantes em alguma medida.

Alguns autores como Kauffman (2003) avançam que o risco sistémico se identifica com a probabilidade de colapso de um sistema inteiro, por oposição à rutura de suas componentes individuais, sendo caracterizado por correlações acentuadas entre a maioria ou a totalidade dessas componentes.

Mishkin (1995) vai mais longe e define o risco sistémico como “a probabilidade de ocorrência súbita e inesperada, de eventos que provoquem ruturas de informação, incapacitando os mercados financeiros de canalizar eficientemente capitais para as oportunidades de investimento mais produtivas”. No entanto, as definições mais citadas são omissas quanto ao modo como um choque se propaga e contagia bancos individuais, quanto à extensão dos danos causados nas instituições quanto ao impacto esperado na economia real. Na verdade, as crises bancárias revelam que as falhas de mercado no sector bancário têm normalmente consequências devastadoras sobre o resto da economia e que as recessões que lhes sobrevêm tendem a ser severas e prolongadas.

A existência de riscos na atividade bancária e o seu carácter sistémico, ainda que não sejam totalmente elimináveis, exige uma análise prudencial e rigorosa dos mesmos, de forma a geri-los e minimizá-los.

É ainda crucial compreender a importância da regulação. A impossibilidade de estudar o sistema bancário sem se abordar a problemática da regulação, imprescindível para o seu normal funcionamento e para a conduta irrepreensível que o setor é obrigado a revelar, demonstra a sua significativa importância neste setor de atividade.

Percebe-se hoje, melhor que nunca, que a sustentabilidade financeira é uma condição *sine qua non* para promover a capacidade das Instituições de Crédito.

1.3. A adequação dos Fundos Próprios

Está explícito em documento interno do Bcp (2012) que é indispensável que qualquer Banco detenha um nível de fundos próprios capaz de absorver perdas decorrentes da manifestação dos riscos anteriormente referidos, algo que é indispensável à preservação da atividade bancária, mantendo a confiança do público e efetiva continuidade da exploração do negócio bancário – o chamado “going concern”.

Essa função de absorção, requer ‘folgas’ adequadas para um banco resistir a choques que possam gerar elevadas perdas.

Analisando um pouco o historial dos mecanismos que a Banca foi desenvolvendo para se precaver dos riscos que contemplam a atividade bancária, importa referir a crença que foi sendo interiorizada sobre a indispensável harmonização internacional da regulamentação sobre fundos próprios mínimos exigidos aos bancos, como condição essencial à instituição de

regras de concorrência leal entre diferentes ordenamentos jurídicos e entre instituições, tendo também como propósito eliminar práticas de arbitragem regulatória.

O tema da adequação dos fundos próprios encontra-se sobre o espectro do Bank for International Settlements (BIS) (com sede em Basileia), sendo a instituição financeira supranacional com intervenção mais intensa neste domínio.

O BIS está organizado em vários comités, competindo ao Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) a emissão de propostas sobre níveis mínimos de capital regulatório aplicável aos bancos. O BCBS foi o responsável a nível internacional por coordenar e formalizar importantes acordos que impuseram níveis mínimos de regulamentação dos requisitos de fundos próprios bancos e outras instituições financeiras.

Apresentam-se de seguida os acordos de Basileia, dando especial destaque às principais características e limitações de cada um.

1.3.1. Acordo de Basileia I

Em 1988 foi publicado o Acordo de Basileia, uma recomendação de enorme relevância para o setor bancário e cujo principal objetivo seria o de contribuir para uma maior solidez e um maior fortalecimento do sistema bancário internacional, contribuindo também para reduzir o desequilíbrio competitivo entre os sistemas bancários nacionais.

A principal prioridade deste acordo era o estabelecimento de níveis mínimos de solvabilidade para as instituições bancárias conseguirem fazer face ao risco de crédito em que incorriam, tentando assegurar parâmetros e condições de atuação internacionalmente mais homogêneas, uniformizando os requisitos de fundos próprios mínimos aplicáveis aos bancos.

Segundo Carvalho (2009), o acordo de Basileia I “... estabeleceu os níveis mínimos de solvabilidade para o sistema bancário internacional, contribuindo assim para reforçar a solidez e estabilidade do mesmo. Por outro lado, tinha como objetivo diminuir as fontes de desequilíbrio competitivo entre os bancos e os sistemas bancários nacionais”.

Impunha-se que a Banca detivesse níveis de capitais próprios num valor mínimo capaz de responder aos riscos derivados da concessão de crédito.

Resumindo, o Acordo de Basileia definiu:

1. O rácio de adequação global de fundos próprios tendo como mínimo uma percentagem de 8 por cento. O rácio mínimo de 8% deveria ser permanentemente observado por todas as instituições obrigadas à sua aplicação. Um rácio de solvabilidade de 8% equivale à especificação de um rácio de alavancagem máximo de 11,5 vezes o montante de fundos próprios.
2. Uma metodologia de elegibilidade e de quantificação dos componentes dos capitais próprios (fundos próprios) de um banco – Tier 1, Tier 2.
3. Uma metodologia de quantificação do valor dos ativos de um banco expostos a riscos de crédito – o ‘Risk-Weighted Assets’ (Ativos ponderados pelo risco), ou RWA.
4. Por último, valores mínimos para os rácios entre Tier 1, Tier 2 e o valor agregado do RWA de cada banco.

Foi feita uma adenda ao acordo, em 1996, onde ficou estipulado que além do risco de crédito, os capitais mínimos deviam também responder aos riscos de mercado.

A dinâmica financeira e empresarial sentida nesse período acarretou uma forte evolução do setor bancário, que evidenciou também um elevado dinamismo em todos os países. Os anos 90 ficaram ligados a um período de

prosperidade, permitindo o desenvolvimento e integração dos mercados financeiros, emergiram em força os sistemas de informações que encabeçaram a evolução tecnológica e a chamada globalização financeira, pressupostos fundamentais para o desenvolvimento abrupto do sistema bancário internacional.

Neste ambiente de uma evolução financeira constante onde se procurava a manutenção da estabilidade dos sistemas financeiros, foram surgindo iniciativas a vários níveis e de diversas entidades no sentido de se manterem atualizados os quadros regulamentares.

Depois de várias revisões intercalares no sentido de se conseguirem as referidas atualizações, o Comité de Supervisão Bancária de Basileia decide então por fazer uma revisão global do Acordo Basileia I, tendo sido publicado, em 2004, o “International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework” (1) conhecido como Acordo Basileia II ou Novo Acordo de Capital.

1.3.2. Acordo de Basileia II

O novo acordo de Basileia mantém os mesmos principais objetivos que o acordo inicial, tendo-se sentido, contudo, uma necessidade de adaptação das prioridades e dos meios para que os objetivos sejam atingidos.

Ainda de acordo com Carvalho (2009):

“A este novo acordo esteve subjacente alguns princípios, nomeadamente tornarem os requisitos de capital, mais sensíveis ao risco, por exemplo fazendo variar o nível de capital de cada entidade com o perfil de risco por ela assumido ao longo do tempo. Para além deste princípio, o Basileia II procurou criar espaço para a atuação das autoridades de supervisão e para a disciplina de

mercado, bem como primar a capacidade de cada instituição mensurar e gerir o risco.”

Assim, a grande novidade de Basileia II está centrada na incorporação do **risco operacional**, depois de no Acordo de Basileia I já estar contemplado o risco de crédito e de mercado.

Na perseguição dos objetivos já definidos, de limites mínimos de capital e de diminuição do desequilíbrio competitivo entre os sistemas bancários nacionais,

Basileia II apresenta alguns novos propósitos, conforme apresentado por Caiado (2008):

- Os requisitos de capital devem ser mais sensíveis ao risco, de modo a que os níveis de capital acompanhem as alterações do perfil de risco das instituições;

- O regime de adequação de Capital não deve limitar-se à fixação de rácios regulamentares mínimos, sendo igualmente relevantes a atuação das autoridades de supervisão e disciplina de mercado;

- Deve fomentar-se a difusão das melhores práticas no sistema financeiro, desenvolvendo um conjunto de incentivos que premeie a capacidade das instituições na mensuração e gestão de risco, porquanto o grau de solvabilidade de cada instituição depende em grande parte da eficiência da sua estrutura de gestão e do controlo interno.”

O Acordo de Basileia II surge assim como um percurso evolutivo de Basileia.

BASILEIA II – 3 PILARES

O Acordo Basileia II propõe a definição de um novo regime prudencial subjacente a uma estrutura composta por três pilares, a saber:

Pilar I¹ - relativo à determinação de requisitos mínimos de fundos próprios para cobertura dos riscos de crédito, de mercado e operacional.

Pilar II² - relativo ao processo de supervisão.

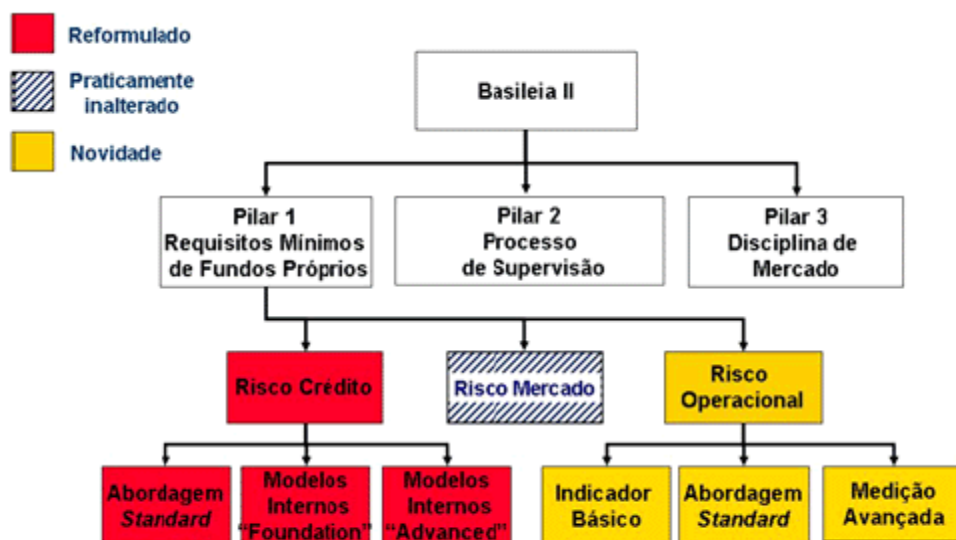
Pilar III³ - relativo à prestação de informação sobre a situação financeira e a solvabilidade das instituições.

A Figura 2 apresenta um resumo dos principais riscos associados à atividade bancária, bem como os mecanismos de controlo que Basileia II estabeleceu para cada um.

¹ Os requisitos mínimos de capital regulatório são determinados em função da exposição a três fontes de risco: risco de crédito, risco de mercado e risco operacional. Os fundos próprios mínimos para cobertura de exposições a risco de crédito podem ser calculados com base em 3 métodos diferentes; para cobertura da exposições a risco de mercado devem preferencialmente ser calculados com base na metodologia Value-at- Risk (VaR) para cobertura das exposições a risco operacional podem ser calculados com base em 3 métodos diferentes, e as várias opções de determinação daqueles riscos.

² Os poderes das autoridades de regulação são amplamente reforçados em relação ao Acordo de Basileia I. As autoridades passam a intervir na supervisão de políticas de gestão de exposições a riscos e de determinação dos fundos próprios de cada instituição. São alargados os poderes de intervenção das autoridades de regulação na regulamentação e supervisão de outras fontes de risco, por exemplo o risco de liquidez, o risco de concentração, o risco sistémico, o risco reputacional ou o risco legal.

³ São estabelecidas obrigações de divulgação de informação que permitem aos participantes no mercado aferir sobre a adequação dos fundos próprios de cada banco, preconizando a suficiência e a consistência na divulgação de informação nos diferentes mercados, de modo a promover a confiança e a credibilidade do sistema financeiro. Os bancos são obrigados a divulgar periodicamente informação sobre medidas das exposições a riscos, políticas e métodos de avaliação de exposições a riscos e demonstrações da adequação global dos seus fundos próprios.



Fonte: IAPMedia newsletter n° 10

Figura 2: Basileia, os 3 Pilares.

Por conseguinte, e face às alterações decorrentes, destaca-se o incentivo à aproximação dos requisitos de fundos próprios ao risco, passando a reconhecer-se, para efeitos regulamentares e desde que cumpridas determinadas condições, os sistemas de gestão e as medidas de risco das instituições e a autonomização do risco operacional.

Carvalho (2009) defende que, “através dos custos de endividamento e do valor de mercado das instituições financeiras, existe tendencialmente uma recompensa ou penalização das suas práticas de gestão da respetiva exposição ao risco, em função da solidez revelada”. Segundo esse mesmo autor, “para que tais práticas sejam convenientemente avaliadas, é indispensável que haja prestação de informação ao mercado e ao público em geral.”

Porém, a discussão sobre a adequação deste novo modelo aos objetivos propostos deverá ser sempre orientada tendo em consideração que não deixa de ser reconhecido que este desenvolvimento tem eminentes virtudes, fundamentalmente relacionadas com o facto de proporcionar a cada instituição bancária uma visão mais clara e melhor definida da respetiva posição

individualizada do risco, tendo servido e continuando a servir para tornar os bancos mais conscientes da análise de risco.

Resumidamente, o Acordo de Basileia II consagrou:

- Uma nova metodologia de quantificação do RWA alargada ao risco de mercado e ao risco operacional.
- A substituição da metodologia de determinação do RWA imputável a risco de crédito por um método mais 'risk-sensitive'.
- A possibilidade de os bancos utilizarem metodologias internamente desenvolvidas para calcularem as dotações mínimas de fundos próprios para cobertura de riscos de crédito, de mercado e operacionais.
- O Acordo de Basileia II não modificou os rácios regulatórios mínimos em matéria de adequação de fundos próprios, mantendo o rácio global em 8 por cento do RWA e o rácio Tier 1 em 4 por cento do RWA.

Foram validadas diferentes metodologias de medição da exposição aos diferentes tipos de risco, no que toca ao risco de crédito as exposições podem ser avaliadas de três formas diferentes, que variam em termos de sofisticação. Sendo que os três métodos definidos são o 'Método Padrão' ('Standardized Approach'), o 'Método das Notações Internas' ('Foundation IRB', ou F-IRB) e por último o 'Método Avançado das Notações Internas' ('Advanced IRB' ou A-IRB).

Relativamente ao risco de mercado a metodologia "VaR" introduzida na Emenda de 1996, passou a gozar de um estatuto preferencial no cálculo das dotações de fundos próprios necessários.

Por seu lado, no caso do risco operacional, são definidas três metodologias de cálculo:

- O 'Método do Indicador Básico' ('Basic Indicator Approach', ou BIA)
- O 'Método Padrão' ('Standardized Approach', ou STA)

- O 'Método de Medição Avançada' ('Advanced Measurement Approach', ou AMA).

Os ponderadores de risco são definidos em função da categoria da contraparte e da sua respetiva notação de Rating.

1.3.3. Acordo de Basileia III

Em 2010, o Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) do Bank for International Settlements (BIS) emitiu um conjunto de propostas relativas ao funcionamento do sistema financeiro mundial que se materializaram nas recomendações habitualmente conhecidas por 'Basileia III'.

Os bancos abrangidos dispuseram de um período transitório – de 1 de Janeiro de 2013 até 1 de Janeiro de 2019 – para cumprimento das novas regras, que têm em vista garantir maior solidez das instituições e prevenir novas crises financeiras.

As principais alterações em Basileia III foram:

- Novo rácio mínimo 'Core Tier I' : equivalente a 7% do RWA relevante - i.e., 4,5% em valor base e adicional de 2,5% com a natureza de 'conservation buffer'
- Valor mínimo para o rácio 'Tier I': 8,5% do RWA relevante – i.e., 6,0% em valor base e adicional de 2,5% com a natureza de 'conservation buffer'
- Novo valor mínimo para o rácio de adequação global de fundos próprios (rácio de solvabilidade total): 10,5% do RWA relevante.
- Introdução de um 'buffer anti cíclico' entre 0% e 2,5% de elementos 'Core Tier I', em condições a definir pelas autoridades reguladoras

- Fixação de períodos transitórios para absorção das deduções a elementos de capitais não elegíveis à luz das recomendações Basileia III e para as novas deduções à base de capital.

- Estabelecimento de rácios de alavancagem e de liquidez de curto e de médio/longo prazo, em condições a definir pelos reguladores.

1.4. Análise de Risco de Crédito

1.4.1. Introdução

A concessão de crédito é a principal atividade da Banca e com ela vem o risco de crédito associado, daí a necessidade de assegurar que a concessão de crédito obedece os padrões mínimos de segurança desde a apresentação da proposta, a sua análise, decisão e desembolso de fundos.

Silva (2008) destaca que na decisão de crédito podem existir medidas divergentes entre si, nomeadamente os objetivos de maximização do retorno e simultaneamente de minimização dos riscos. Portanto, a observação do cumprimento rigoroso das diretrizes estabelecidas nas políticas de crédito é essencial ao processo decisório.

A gestão de risco apoia os decisores a tomar decisões mais fundamentadas e informadas, com base em uma sistemática avaliação dos riscos, numa determinada IF e o seu contexto, ressalva Grinsven (2010).

Segundo Blatt (2000), a análise de crédito é uma ferramenta fundamental para a decisão de crédito, consistindo num estudo da situação global do devedor e possibilitando a elaboração de um parecer que demonstra de maneira clara e objetiva o desempenho económico-financeiro do cliente.

Brealey & Myers (1988) mencionam que “... a análise de crédito é como o trabalho de um detetive policial, no qual existem muitas pistas, umas relevantes, outras não, que necessitam ser devidamente ponderadas para se chegar a uma conclusão”.

Neste sentido, segundo Costa (2003) quanto ao “... risco de crédito, as instituições bancárias avaliam o risco e a qualidade do crédito através de indicadores quantitativos e qualitativos” (*vide* ponto 1.5.).

O risco de crédito é gerido de várias maneiras. As técnicas mais importantes para gerir o risco de crédito de acordo com Gestel (2009) são:

Seleção: Uma boa gestão de risco de crédito começa com uma boa seleção de contrapartidas e produtos. Bons modelos de avaliação de risco, aliados a uma equipa de analistas de crédito com experiência e extremamente qualificada são requisitos fundamentais para uma exímia estratégia de seleção. Cruciais decisões de crédito são tomadas em Comitês de Crédito.

Para contrapartes com um risco de incumprimento mais elevado, mais garantias (colaterais) são exigidas para mitigar o risco de recuperação.

O risco de recuperação também poderá ser mitigado, exigindo-se cláusulas mais restritivas (“covenants”) como, por exemplo, na estratégia de seleção de ativos que se consideram essenciais para o funcionamento e produtividade da empresa, proibindo a sua venda.

Uma boa estratégia de seleção implica também a estimação do correto “pricing” de cada operação, condizente com o risco mensurado.

Limitação: Limitação restringe a exposição do banco para uma dada contraparte, podendo referir-se a determinado setor de atividade, evita e limita as perdas severas que um dado setor de atividade poderia infringir ao Banco, que colocariam em risco a sua solvência. O valor total da exposição a contrapartes mais arriscadas terá que ser mais restrito, por via de um sistema de limites de crédito. A definição do limite do banco determina o quanto de crédito

poderá estar concentrado numa dada contraparte, com um determinado perfil de risco.

Diversificação: Os bancos deverão diversificar o crédito concedido por vários mutuários, de diferentes tipos, de diferentes indústrias, setores e geografias. A diversificação permite mitigar o risco de crédito, com o objectivo de evitar problemas de concentração de risco de crédito.

O reforço de crédito (“credit enhancement”): Quando um banco compra proteção de crédito na forma de garantias junto de fiadores financeiros ou através de produtos derivados de crédito. Esta proteção reforça a qualidade do crédito, permitindo, desta forma mitigar o risco de crédito.

1.4.2. Metodologias de Análise do Risco de Crédito

Saunders (1997) argumenta que ainda estão em fase de aperfeiçoamento as metodologias de análise do risco de crédito e muitas dúvidas ainda persistem na busca de uma gestão adequada do risco de crédito. Dessa forma, e tal como refere o autor, “... uma revolução tem fervilhado relativamente à maneira pela qual o risco de crédito é medido e gerido”. O autor refere sete motivos para este interesse recente: (i) o aumento de falências quer ao nível de particulares como de empresas; (ii) a desintermediação financeira; (iii) a redução das margens financeiras como consequência de um ambiente mais competitivo; (iv) valores em declínio e com maior volatilidade de garantias reais; (v) o crescimento do valor de ativos fora do balanço; (vi) o avanço tecnológico; e (vii)⁴ o aumento das exigências de capital, traduzidas no aumento dos rácios de capital impostos nos acordos de basileia.

⁴ Ainda de acordo com Saunders (1997), “... apesar dos diversos fatores que têm estimulado as pesquisas sobre o tema, o maior incentivo para os Bancos desenvolverem novos modelos de risco de crédito tem sido a imposição feita pelo BIS, e ratificada por Bancos Centrais, da exigência de capital mínimo de 8% sobre o montante dos ativos ponderados pelo risco”.

As instituições financeiras devem conseguir gerir a incerteza através de um Framework integrado, focado na antecipação dos efeitos sobre os seus Resultados e o seu Capital e baseado num conjunto de processos, modelos e controlos.

A recente crise nos mercados financeiros mostra bem que a realidade pode ultrapassar os piores cenários de risco. A disciplina introduzida através de um Framework de controlo rigoroso reforça a capacidade de sobrevivência das instituições numa realidade problemática.

Segundo Saunders e Cornett (2011) em resposta á transfiguração do sistema bancário e sua crescente exigência, foi criado transversalmente na banca o Asset & Liability Committee (ALCO) tem o objetivo de reduzir os impactos negativos sobre a rentabilidade do banco e é responsável pela identificação e avaliação das principais fontes de exposição a risco, pela identificação dos riscos específicos a gerir, pela definição das políticas de monitorização e gestão ativa desses riscos e pela determinação dos instrumentos de cobertura e imunização a utilizar. Em síntese, este organismo estipula e implementa a política de gestão de risco com base no estabelecimento inicial dos riscos a aceitar, nos limites de exposição a esses riscos na forma de mitigar estes riscos.

1.5. Análise Qualitativa e Quantitativa

Para a análise do risco de crédito, a qualidade e quantidade da informação requerida pelas instituições bancárias é crucial. Quanto maior a quantidade e a fiabilidade da informação obtida, maior a probabilidades de o resultado final coincidir com o pretendido; isto é, maior capacidade previsional do

incumprimento, mitigando-se desta forma o risco associado a uma qualquer decisão de concessão de crédito.

Tal como explicado por Anderson (2007), a análise de risco de crédito baseia-se em modelos qualitativos (*relationship banking*) e quantitativos (*transactional banking*); i.e., a análise do risco de crédito pode assumir normalmente, duas formas principais, dependendo das variáveis utilizadas na mensuração do risco.

O aspeto qualitativo está relacionado com a avaliação subjetiva dos diversos fatores que podem influenciar na qualidade e por conseguinte, retorno do crédito. Requer, porventura, uma boa capacidade julgamento do analista e sentido crítico, pois envolve variáveis ambíguas, intrinsecamente relacionadas com o carácter da contraparte e seus gestores, bem como a sua competência técnica e administrativa.

A análise quantitativa fundamenta-se em dados numéricos, com utilização de métodos de análise de balanços, uso da estatística e teoria das probabilidades.

O aspeto quantitativo é normalmente referido na literatura sobre o assunto como "análise económico-financeira".

O cerne de qualquer análise de crédito por parte de uma instituição financeira reside na sua capacidade de identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto à capacidade de pagamento do devedor e perspetivar soluções relativas à melhor estruturação e tipologia do empréstimo a conceder.

A análise de crédito tradicional consiste em delinear a situação da empresa proponente do empréstimo ou financiamento, em relação à sua 'saúde financeira', organização administrativa, histórico creditício, evolução da situação económico-financeira, planeamento estratégico e perceção da conjuntura global, bem como do setor em que o devedor se enquadra, envolvendo, portanto, tanto aspetos qualitativos como quantitativos.

1.5.1. Modelos Qualitativos

Nos processos de decisão de crédito, as instituições financeiras conciliam, normalmente, análises qualitativas e quantitativas (maioritariamente) de risco de crédito, complementando essa análise com o recurso a sistemas específicos (modelos de Scoring e de Rating). Assim, a avaliação das características mais significativas dos tomadores do crédito (empresas/particulares), tais como o caráter, a capacidade, o capital, o colateral e as condições, continuam a ser determinantes.

Os critérios de avaliação da performance da empresa passam por uma análise qualitativa da gestão, baseada em fatores de caráter comercial e de apreciação subjetiva como a informação sobre o setor económico, análise minuciosa da concorrência, histórico bancário dos administradores/gerentes, possibilitando uma avaliação mais eficaz da gestão, durante os períodos económicos de exercício da empresa.

Os indicadores de natureza qualitativa baseiam-se, maioritariamente, na qualidade da gestão, na capacidade dos gerentes na resolução de problemas da empresa, na riqueza dos acionistas, na formação profissional dos colaboradores ou mesmo na capacidade da empresa para a inovação tecnológica.

Este método de análise para a concessão de crédito é conhecido, segundo Gitman (1997), como os “cinco C’s do crédito”, e estão dispostos da seguinte forma:

1. “Caráter: refere-se ao historial do proponente em cumprir com as suas obrigações financeiras, sejam contratuais e ou morais.
2. Capacidade: refere-se ao potencial do proponente em pagar o crédito requerido.
3. Capital: refere-se ao património líquido ou robustez financeira do proponente.

4. Colateral: refere-se ao valor dos bens (garantias) colocados à disposição pelo proponente para assegurar o crédito requerido.

5. Condições: refere-se às condições do setor e da economia atuais, e também os elementos externos do mercado que possam influenciar o proponente”.

1.5.2. Modelos Quantitativos

A maior virtude inerente à utilização dos modelos quantitativos na análise do risco de crédito está relacionada com a objetividade da informação contabilística disponível, reveladora da situação económico financeira e das políticas da empresa. Denuncia os critérios contabilísticos utilizados, políticas de amortização e de provisões, a regularidade e disponibilidade dessa informação contabilística (Relatório de Contas apresentados), fator muito importante para a tomada de decisões.

Os instrumentos clássicos de análise, conforme suporta Carvalho (2009), são os seguintes:

Análise do Balanço – Explicitado por Neves (2004) que permite analisar o equilíbrio da política de investimento, a gestão das necessidades de exploração, a política financeira e a situação patrimonial da empresa numa determinada data. Revelador da composição e valor do património, a estrutura dos capitais próprios da empresa e a sua rentabilidade em dado momento, indispensável fonte de informação na prossecução do diagnóstico sobre a situação económico-financeira de uma empresa.

Análise da conta dos Resultados – Conforme Neves (2004) permite aferir a capacidade da empresa em gerar resultados – lucros ou prejuízos –, num determinado período, traduzindo a estrutura de gastos e margens, a capacidade de autofinanciamento e a criação de meios de tesouraria.

Método dos Rácios – Tem a capacidade de aprofundar a análise anterior, construindo rácios que permitam apreciar: a liquidez (aptidão/capacidade de a empresa fazer face aos seus compromissos de curto prazo); a solvabilidade (possibilidade dos credores, em caso de cessação da atividade da empresa, se certificarem da possibilidade de reaverem os seus créditos pela liquidação dos ativos da mesma); a rendibilidade (relação entre os resultados e o ativo, vendas e capitais próprios); os graus de rotação e as condições de funcionamento: tempo médio de existências, pagamentos e de cobranças. Tal permite aferir da eficiência com que a empresa gere os seus ativos, sejam imobilizados ou circulantes, na atividade por si desenvolvida.

Mapas de Origem e Aplicação de Fundos – explicam a evolução do capital circulante através da análise da política de investimentos e da política de financiamento da empresa; e a evolução das necessidades de tesouraria. A “gestão eficaz do capital circulante gera fundos e promove os lucros, consolidando a relação com os clientes, fornecedores e credores financeiros, ao mesmo tempo que reduz o risco”.

Carvalho (2009) acrescenta que “a análise destes documentos dá uma informação simplista da situação económica e financeira da empresa e para que esta se torne relevante, deverá recorrer-se à análise percentual de alguns indicadores, à comparação intrasectorial e à análise de rácios”.

Silva (2008) enuncia os métodos quantitativos como aqueles que utilizam a estatística, teoria das probabilidades e análise discriminante. Outros recursos, como o teorema de Bayes, análise fatorial e pesquisa operacional, por exemplo, podem ser utilizados.

1.6. Rating

Segundo Carvalho (2009), a notação de Rating teve origem nos Estados Unidos da América (EUA), como resultado da escassez de informação e dificuldade de medição do risco do crédito concedido, consistindo na classificação do risco de incumprimento tendo como base na sua conceção diversos indicadores, quer qualitativos, quer quantitativos. A atribuição dessa notação é efetuada por entidades especializadas,, salientando-se as agências internacionais de rating: Moody's, Fitch e S&P.

Servigny e Renault (2004), constataram que os ratings internos utilizam comumente classificações como letras (BBB ou Baa, por exemplo), números (1ou 2, por exemplo) ou escalas alfa numéricas (B1 ou B2, por exemplo).

No caso português esta atividade teve início em 1988 pela Companhia Portuguesa de Rating (CPR).

Segundo Caeiro (2011) os sistemas de "Rating" visam classificar uma emissão obrigacionista ou outros títulos de dívida numa escala de notação de risco e refletem um juízo de valor sobre a capacidade de pagamento atempada do serviço da dívida da operação em análise. A classificação final depende da perceção que o analista tenha sobre a situação global da empresa e da sua capacidade de cumprimento da dívida em causa.

É defendido pelo BCBS (2011) que os relatórios elaborados pelas agências de Rating têm elevada relevância, na medida em que permitem aos decisores aumentar o seu grau de informação, aumentando por sua vez o rigor da tomada de decisão. Por consequência, a centralização e disseminação da informação dos agentes efetuada pelas agências de Rating (quer seja positiva, quer seja negativa), tornam o mercado mais eficiente e mais coerente, dificultando o acesso ao crédito a entidades financeiras menos eficientes, e

facilitando o crédito a entidades financeiras mais produtivas e eficientes, diferenciando assim os agentes económicos entre si.

Para o autor Bastardo (1992), o Rating aborda e combina vários aspetos:

- Inserção na economia – vocação exportadora/importadora e correlação do negócio com os ciclos económicos;
- Inserção no setor – quota de mercado, imagem, vantagens concorrenciais e comparativas;
- Informações económicas e financeiras – cobertura dos ativos, o fundo de maneio e as necessidades de fundo de maneio, o peso e a cobertura dos custos fixos, os rácios de funcionamento e de rendibilidade;
- Aspetos qualitativos e management – qualidade dos gestores, como o perfil, a capacidade e experiência.

1.7. Modelo do Especialista - “*Expert Judgement*”

Silva (2008) defende que um dos parâmetros importantes na decisão de crédito é a delegação de poderes atribuída ao responsável pela decisão ou ao comitê de crédito. A hierarquização define quais “... são os limites de crédito, delegados pelas instituições aos órgãos, pessoas ou gestores de crédito, para decidir sobre operações, sem a necessidade de aprovações superiores”. Dependendo do Banco, a delegação de poderes pode ser individual (gerente da agência), ou poderá ter que ser analisada por um órgão superior e autónomo de decisão, nomeadamente uma Direção de Crédito, que poderá recorrer a diferentes metodologias de análise.

Verifica-se que, normalmente, o poder de decisão nas instituições financeiras é delegado aos diversos níveis da hierarquia, podendo formar-se comitês de

crédito, que mantêm o controlo sobre todas as diretrizes e procedimentos da análise de crédito.

Uma das metodologias com mais historial mas que foi sendo ultrapassada com o tempo foi a utilização do sistema do especialista. Rich (1988) esclarece que o especialista baseia-se no racional de que uma pessoa, através do treino intensivo e experiência acumulada, alcança um alto grau de conhecimento e competência para a solução de problemas sobre determinado assunto.

Identificou numa pesquisa que os gestores formam o seu julgamento prévio sobre o tomador de crédito muito precocemente, baseados num resumido conjunto de dados financeiros e de informações sobre o seu “background”.

À medida que informações complementares vão sendo anexadas ao processo, os gestores reavaliam as suas posições. O ambiente de decisão em que os gestores de crédito trabalham força a um diferente padrão de mudança de opinião. As novas informações devem ser incorporadas ao seu julgamento, permitindo uma visão de mais alternativas e, reduzindo ou incrementando a credibilidade da hipótese inicial.

Uma vez que estes julgamentos devem ser justificados pelos gestores junto aos comitês de crédito, evidencia-se a necessidade de incorporar o máximo de informações. Este modelo é o que mais se assemelha ao modelo que está em vigor no Bcp.

Recorrem muito ao conceito da experiência anterior, consideram que a decisão de crédito envolve fatores objetivos e subjetivos e, dessa forma, a experiência do analista de crédito se constitui num poderoso instrumento. Pondera que existem variáveis na decisão de crédito que não são necessariamente quantificáveis e, por si só, podem definir a decisão.

Numa fase posterior surgiu um modelo derivado deste, nomeadamente o da inteligência artificial, um sistema também especialista para o qual é indispensável o *input* de pelo menos um especialista humano, que deverá

gastar muito tempo para transferir o seu conhecimento para o sistema computacional.

Segundo Caouette, Altman e Narayanan (2000) os sistemas especialistas, também conhecidos por inteligência artificial, são descritos como uma “metodologia de apoio à tomada de decisões baseada em computadores”. Acrescentam que “os sistemas especialistas fazem julgamentos inferenciais e dedutivos a respeito de um crédito com base em conhecimento”

Este modelo foi no entanto escalpelizando por Caouette, Altman e Narayanan (2000), que enumeraram as suas virtudes mas também efetuaram várias críticas. A principal crítica assenta no facto de “que ficam obsoletos muito rapidamente, face às mudanças que ocorrem no perfil do risco de crédito”, vincando que os sistemas especialistas agem mais como “um checklist automatizado que fará os analistas passarem por um processo disciplinado”, outra deficiência referenciada era a dificuldade de incorporar informações muito subjetivas.

Entretanto, ressaltam que se tem obtido sucesso especialmente para análises de créditos para “pequenas empresas”.

Como vantagens evidenciam uma melhoria do processo decisório, a redução do tempo despendido para tomada de decisão, a evolução das qualificações dos analistas envolvidos no processo de crédito, a redução da curva de aprendizagem de novos analistas e, principalmente, a socialização do conhecimento anteriormente detido por poucos.

No processo de construção de sistemas especialistas, ou seja, na engenharia do conhecimento, tenta-se captar e representar o conhecimento sobre determinado assunto de forma a manipulá-lo por um sistema computacional. Desta forma o conhecimento adquire um carácter não perecível, ainda que não seja usado de forma criativa, como no caso do especialista humano.

1.8. Scoring

Os sistemas de “Scoring” ou de pontuação do risco de crédito são, segundo Neves (2005), “ (...) sistemas que utilizam rácios e outros indicadores para classificar, de forma automatizada, as empresas por grau de risco e baseiam-se, normalmente, em informações históricas”.

Schreiner (2000) enfatiza que por Scoring entende-se qualquer técnica que permita, a partir de uma série de características atuais e da relação dessas características com o risco no passado, prever qual o risco para o futuro de uma dada operação/Cliente.

Lewis (1992) define “*Credit Scoring*” como um processo em que a informação sobre o solicitante é convertida em números que de forma combinada forma um score, que representa o perfil de risco do solicitante, quanto mais elevado menor será probabilidade de incumprimento do cliente, no fundo o pressuposto pelo modelo é que existe uma métrica que separe os créditos “bons dos maus”, dividindo-os em dois grupos distintos. Já Chorão (2005), por sua vez, argumenta que consiste numa análise estatística à qualidade de crédito (análise e mitigação relacionada com o risco de crédito) de um grande número de empréstimos, correlacionando os incumprimentos desses empréstimos com as suas características e as características dos seus contraentes, permitindo à construção de um modelo, onde cada característica contribui para estimar a probabilidade final de incumprimento.

Comumente a outras tentativas de previsão da realidade, e de acordo com Silva (2008), a utilização de modelos de Credit Scoring apresenta um conjunto de vantagens e desvantagens, tais como:

Vantagens:

- O facto de ser um modelo válido baseado numa série histórica (experiência anterior da instituição) atribui uma certa segurança ao analista.
- A escolha correta dos inputs (variáveis) do modelo, e sua adequada ponderação elimina a subjetividade inerente ao julgamento de diferentes analistas.
- Incremento de consistência pela padronização da avaliação.
- Desmistificação de alguns mitos, eliminando a ponderação de variáveis outrora consideradas importantes, mas não confirmadas pelo modelo.

Desvantagens:

- As variáveis e a sua respetiva ponderação não são estáticas ao contrário do que o modelo prevê, sofrem alterações com o decorrer do tempo.
- A instituição está sujeita a erros por má utilização do modelo, o que poderá ter graves implicações.
- Particularidades inerentes a diferentes classes de clientes, com especificidades distintas, limitam a eficácia de um modelo geral.

Embora as metodologias de “*credit scoring*” estejam normalmente associadas à análise do risco de crédito a particulares, uma vez que a sua aplicabilidade está mais direcionada para grandes amostras com créditos de pequena dimensão (retalho).

Importa contudo lembrar o já referenciado trabalho efetuado por Altman (1968), em que o autor desenvolveu um modelo de “*credit scoring*” para estimar o risco de falência de empresas. Embora este trabalho tenha produzido resultados interessantes quanto a correlação de determinados rácios com o risco

de falência, conclui-se no entanto que a capacidade preditiva dos modelos era substancialmente inferior ao “credit scoring” para particulares.

Atualmente os princípios do “credit scoring” são aplicáveis em todas as fases do ciclo de vida do cliente de crédito, entre outros:

- . Recrutamento do cliente – “scoring” de abertura ou de aceitação (fatores sócio/demográficos);

- . Aumentos de “plafond” ou atribuição de mais crédito – “ Behavioural scoring” ou score de comportamento, em que as variáveis raramente são de cariz sócio/demográfico, mas sim de comportamento do cliente face ao crédito (conduta da conta á ordem, descobertos, cheques devolvidos, etc.);

- . Recuperação de crédito ou cobrança de atrasos: “Collections scoring”, promovendo a eficácia, ordenando as prioridades no trabalho de cobrança, segmentando a carteira de atrasos por gravidade e adequar a alocação de recursos em função da probabilidade de incobrabilidade de um determinado cliente em mora.

Para Neves (2005) as técnicas estatísticas podem ser paramétricas ou não paramétricas. Das técnicas paramétricas destacam-se as análises uni variadas e multivariadas. Na análise multivariada as mais utilizadas na análise do risco de crédito são a análise discriminante, o “Logit” e o “Probit”.

Relativamente às metodologias de análise do risco de crédito, começa-se por explicitar o modelo de regressão logística que poderá ter variadas aplicabilidades, pois o seu racional é tentar determinar a relação entre a variável resposta (dependente) e uma série de variáveis preditivas (independentes).

O modelo logístico binário é o mais comum, assumindo, a variável resposta (explicada), apenas dois níveis. No caso da banca, é utilizado para prever se o tomador do empréstimo pode ser classificado como cumpridor, ou incumpridor. Num contexto da gestão de risco, é utilizada para a avaliação do

incumprimento num determinado grupo de clientes, assumindo que a probabilidade de default é logisticamente distribuída.

Em 1968, Altman desenvolveu um modelo suportado por uma abordagem multivariada, construída com base nos valores de medidas univariadas de índices e categorias. Estes valores são combinados e ajustados com pesos para produzir uma medida, o score de risco de crédito, que melhor discrimine entre empresas cumpridoras e as não cumpridoras.

Realisticamente fundamentado, o modelo foi construído com análise discriminante múltipla que analisa um conjunto de variáveis para maximizar a variância entre grupos.

Concluiu ainda, para os EUA, a parametrização dos valores ideais, isto é, um valor limite inferior de 1,81, onde estão situadas as empresas com risco elevado de incumprimento e outro superior de 2,99, acima do qual estão as empresas em boa situação. Qualquer intervalo de 1,81 a 2,99 é visto como um desfecho misterioso (zona cinzenta).

1.9. Novos Modelos de Análise de Risco de Crédito (Newer Models)

Surgiram, posteriormente, diversos novos modelos, mas todos assentes fundamentalmente numa base que possui como suporte a informação de mercado disponível e a teoria financeira.

No modelo da estrutura temporal do risco de crédito, a determinação da PD é feita com base nos prémios de risco subjacentes à estrutura temporal dos yields de instrumentos de dívida de empresas com o mesmo nível de risco de crédito (rating).

Já o modelo das taxas de mortalidade, que em alternativa ao cálculo das taxas de incumprimento esperadas com base na estrutura temporal das taxas de juro, tem por base a informação histórica sobre o risco de incumprimento (taxas de mortalidade) de créditos com a mesma qualidade. No fundo as suas limitações são algo partilhadas por todos os tipos de modelos de *credit scoring*, isto é, o facto de produzir medidas históricas ou “*backward-looking*”, e também por as suas estimativas tenderem a ser muito sensíveis ao número de emissões e à sua dimensão em cada escala de rating.

O modelo KMV diferencia a métrica e títulos que com diferentes classificações podem ter a mesma probabilidade de insolvência. Deriva a probabilidade atual de incumprimento para cada obrigação, baseado na teoria de Merton (1974), e é usado como modelo de valoração para cash flows como matéria de risco de crédito. A base do modelo argumenta que o valor de mercado dos ativos da empresa deve ser menor do que as suas obrigações de crédito.

De destacar ainda que tanto os modelos Credit Risk+ Model e Moodys e Standards, quanto o KMV, apresentam a limitação de assumir o risco de mercado, ou seja, não possuem o risco individual como variável contemplada.

Outro método que tem sido utilizado para estimar o risco de crédito de carteiras é o VaR, que aponta a perda potencial máxima para uma carteira, considerado determinado parâmetro de probabilidade de ocorrência. O método, que tradicionalmente é utilizado como medida de risco de mercado, adota o horizonte temporal e se tornou importante ferramenta de gestão de risco para as instituições financeiras. Importa ainda realçar que o VaR estima a perda de uma carteira devidamente composta, dado que considera os movimentos e correlações das aplicações existentes.

Existe também o Modelo RAROC – Risk-Adjusted Return on Capital, introduzido pelo Bankers Trust (mais tarde adquirido pelo Deutsche Bank em

1998), e que é atualmente utilizado por praticamente todos os grandes bancos na Europa e EUA.

O racional defende que a Instituição Financeira determina a relação entre os juros e comissões esperadas e o risco esperado implícito no crédito concedido, alega também que o rendimento do ativo (crédito) dividido por uma medida do risco do crédito concedido – Capital at Risk (reconhecimento das perdas em capital).

É uma metodologia mais destinada á avaliação e ao pricing do risco de crédito e pressupõe a determinação da variação máxima esperada no prémio de risco de um empréstimo.

Thomas (2009) refere que estamos na era da terceira geração dos modelos de “*Credit Scoring*”, denominados por “*Profit Scoring*”, onde se pretende avaliar não só o perfil de risco do solicitante de crédito, mas igualmente a probabilidade do candidato ao crédito dar lucro à instituição, não sendo a avaliação apenas baseada no risco

Para este autor, o principal objetivo do “*Scoring*” é melhorar o processo de seleção de bons clientes de modo a reduzir perdas futuras. Dado o seu sucesso, os sistemas de “*Scoring*” tornaram-se um fator de decisão chave e uma ferramenta de suporte à decisão, imprescindível na quantificação e gestão do risco.

Capítulo 2

Desenvolvimento

2.1. Enquadramento

Este capítulo pretende contextualizar o processo de decisão de crédito a empresas no BCP; i.e., pretende expor a problemática de base à análise empírica realizada no capítulo 3.

A análise efetuada incidiu sobre as áreas técnicas do Banco, deixando para segundo plano a área comercial, já intensamente escalpelizada por algumas dissertações e estudos.

Relativamente ao processo de entrada da empresa, considerou-se irrelevante a entrada da empresa no circuito comercial, explicando-se apenas o processo a jusante, nomeadamente e primeiro que tudo, a sua classificação com um grau de risco, mediante a utilização de determinados modelos. Numa fase posterior, de início de relação creditícia com o cliente em que uma direção comercial de empresas propõe em conjunto com o Cliente soluções de crédito, dependendo da dimensão da empresa ou do nível exposição no Banco, cada operação de financiamento é vista de acordo com uma análise casuística e minuciosa sendo aprovada ou não pela Direção de Crédito.

A parte empírica focar-se-á na explicação dos diferentes modelos de análise; isto é, nos modelos qualitativos e/ou quantitativos (informação contabilística) utilizados na análise do risco central da atividade bancária, o risco de Crédito, dando-se ênfase ao modelo de “*expert judgement*”, utilizado pelo Bcp na decisão de crédito, alicerçado no *know-how* e vasta experiência do analista de crédito e, fundamentalmente, na sua experiência anterior.

Tentar-se-á então explicitar, com base na experiência adquirida enquanto estagiário na Área de Crédito a Empresas Norte como analista de Risco, quais os critérios fundamentais que fundamentam uma decisão de Crédito, nomeadamente: (i) quais os rácios mais importantes, aqueles que por si só representam a rejeição (*Knock-Out*) da decisão de crédito; (ii) quais os rácios que quando observados em conjunto poderão levar á rejeição; e (iii) qual a linha de pensamento de um gestor de risco na análise de quaisquer propostas.

Paralelamente, tentar-se-á detalhar o processo de entrada de uma empresa de uma empresa no Banco, explicando as diferentes etapas do processo, a estrutura do rating, a estrutura e hierarquização no processo de decisão, e os dilemas recorrentes da atividade bancária empolados pela atual conjuntura financeira internacional.

2.2. Metodologia

A metodologia adotada incidiu num *clinical study* em que foram selecionadas três propostas de crédito de especial interesse, enquadráveis em empréstimos de médio longo prazo de empresas. Procedeu-se à explicitação de todo o processo de análise das propostas, desde a sua origem (rede comercial) à elaboração do respetivo relatório de análise que despoleta a posterior de decisão de crédito.

Cada uma das empresas está inserida num setor de atividade distinto, até para explicitar que a análise difere consoante essa particularidade, determinando que o analista tenha em atenção quais os rácios mais relevantes analisar em cada setor da atividade e as perspetivas de evolução da mesma.

Cada proposta ditou um “outcome” diferente, uma foi aprovada, outra aprovada apenas parcialmente com redução do montante, sendo a última recusada.

2.3. Questões de Investigação

O objectivo primordial do presente estudo passa por perceber qual a origem do processo de decisão de crédito, tendo por base a instituição Millenium Bcp, escrutinar a metodologia adotada, nomeadamente a de *Expert Judgement*, explicitando qual o racional inerente ao processo de decisão de crédito. Desta forma, colocaram-se as seguintes questões:

1. Que tipologia de análise, qualitativa ou quantitativa, evidencia primazia na análise de risco de crédito?
2. Quais são os rácios mais preponderantes na análise da informação contabilística de uma empresa?
3. Quais os principais critérios que induzem e determinam o parecer final do analista de crédito para cada proposta objeto de análise?

Capítulo 3

Análise Empírica

3.1. Circuito Bancário

Tentar-se-á explicar de forma breve o ciclo inerente ao processo de entrada de uma empresa num circuito bancário, que se inicia, obrigatoriamente, com a Classificação do Grau de Risco. Esta classificação é baseada num Score de Probabilidade de Incumprimento (Probability of Default - PD), que abrange doze Graus de Risco (1 a 12), por ordem crescente de propensão ao risco. Nesta etapa verifica-se a primeira incorporação de Modelos Automáticos (MA) tendo em conta a dimensão (volume de faturação) da empresa. Quando o seu volume de faturação é inferior a 2.500 mil euros, são aplicados os modelos Triad⁵(Analytics Modelos Decisão), se a empresa tem uma atividade superior a 2.500 mil euros, são aplicados os modelos de Rating utilizados pela Direção de Rating (DRAT).

Posteriormente, aquando do início da relação creditícia com o cliente, verifica-se um processo de Decisão de Crédito, fundamentado em Decisões Automáticas ou através da Direção de Crédito (DCR), através de análise manual do Analista de Risco. Esta segmentação é feita tendo em conta a dimensão - se o volume de faturação for inferior a 1 milhão de euros, =Modelos Automáticos (MA), superior a 1M € = DCR) ou exposição (envolvimento com o Banco superior a 250 mil € = DCR).

No caso de a análise merecer a atenção da DCR, existe um Normativo de Crédito que hierarquiza o Nível de Decisão tendo em conta o Grau de Risco do

⁵ Modelos automáticos de Rating, funcionam sem a intervenção especialista humano. Baseados puramente em modelos econométricos, vide ponto 3.3.

Cliente e a sua exposição no Bcp, em que o Nível 1 contempla o Analista de Risco e o Diretor dessa equipa, o Nível 2 exige a intervenção do Diretor de Área, o Nível 3 contempla o Diretor da área Comercial da proveniência da proposta e o Diretor da área da DCR, e os Níveis 4 e 5 exigem a intervenção de membros do Conselho de Administração.

O circuito bancário engloba também a existência de áreas de Acompanhamento e Recuperação, que supervisionam clientes com dificuldades e funcionam como áreas de reestruturação, numa base de monitorização, tentando repensar e perceber o motivo das dificuldades da empresa, precavendo a exposição do Banco. Procuram ainda apoiar a empresa a solucionar o seu problema, alargando prazos da dívida, incorporando períodos de carência, reforçando mitigantes e, em casos extremos, atribuindo perdão de dívida. Em última instância o Cliente passa para a área de Contencioso e são acionados os trâmites legais e judiciais tendo em vista a execução das garantias prestadas pelo cliente e recuperação do crédito.

3.2. Direção de Crédito (Processo de Decisão)

Cada banco possui um documento interno de regulamento de concessão de crédito, que estabelece os princípios orientadores (nomeadamente da decisão, concessão, acompanhamento / monitorização e recuperação do crédito), processos e competências para a concessão de crédito.

Nesse processo, a direção de crédito é responsável pela receção das propostas de crédito de todos os balcões via um *workflow* de crédito, pela análise das mesmas com base na informação que é disponibilizada e que deve estar de acordo com o estipulado nos normativos internos sobre propostas de

crédito, pela definição da classificação de risco do cliente, pela decisão (caso o binómio nota de risco/exposição assim o defina) ou pela emissão de parecer para decisão dos níveis de decisão superiores. Todos os clientes possuem uma nota de risco que lhe é atribuída tendo em conta fatores quantitativos e qualitativos.

No decurso da análise do risco de crédito, a DCR avalia o cliente, seus sócios/acionistas caso se trate de uma empresa, o relacionamento comercial entre o proponente mutuário e o banco, a experiência de crédito caso exista, o historial de crédito do cliente no sistema bancário, o seu desempenho económico-financeiro (via análise das demonstrações financeiras caso se trate de empresa ou declarações de rendimento/contratos de trabalho caso se tratem de particulares), as perspetivas de evolução da sua atividade, o enquadramento sectorial, a sustentabilidade/ racional do investimento e o financiamento que pretendem efetuar, a adequabilidade do produto à finalidade pretendida e a qualidade dos mitigantes propostos para a operação.

3.3. Estrutura do Rating

Para os clientes Corporate, empresas e empresários em nome individual (ENI), não abrangidos pelos sistemas de *rating* automáticos (até 2,5 milhões de euros) descritos anteriormente, a atribuição de grau de risco é efetuada com base no sistema de rating para empresas, que incorpora vários subsistemas:

- a) Subsistema imobiliário, destinado à avaliação e atribuição de grau de risco a clientes cujo objeto seja essencialmente a promoção imobiliária;
- b) Subsistema para holdings, destinado à avaliação e atribuição de grau de risco a clientes sem atividade operacional relevante, cujo fim específico seja

deter ou gerir participações noutras empresas, com avaliação diferenciada conforme envolva ou não o respetivo controlo de gestão;

c) Subsistema para ACE, destinado à avaliação e atribuição de graus de risco a agrupamentos complementares de empresas (ACE).

d) Subsistema corporate, destinado à avaliação de clientes não enquadrados em qualquer das alíneas anteriores com volume de produção superior a 2.500.000 euros.

Como o subsistema corporate é o mais comum, optou-se por aprofundar a análise para este subsistema.

Incorpora três modelos de rating, assim segmentados:

. Small corporate, destinado à avaliação e atribuição de grau de risco a Clientes com volume de produção no intervalo entre 2.500.000 euros e 7.500.000 euros;

. Mid corporate, destinado à avaliação e atribuição de grau de risco a Clientes com volume de produção entre 7.500.000 euros e 50.000.000 euros;

. Large corporate, destinado à avaliação e atribuição de grau de risco a Clientes com volume de produção superior a 50.000.000 euros;

O volume de produção utilizado para definir o modelo aplicável a cada cliente deve corresponder à média dos três exercícios anteriores.

Independentemente do volume de produção, o subsistema de rating large corporate deve também ser utilizado para as empresas que fazem parte de um Grupo em que se verifica uma das seguintes condições:

. Pelo menos uma empresa é avaliada pelo modelo large corporate;

. Apresenta contas consolidadas com produção superior a 50.000.000 euros.

Já quanto aos subsistemas corporate - small e mid, os modelos que integram o subsistema Corporate - Small e Mid têm em comum a conjugação das seguintes componentes:

a) Classificação quantitativa (nota económico-financeira), atribuída automaticamente com base nos dados de balanço e na demonstração de resultados do cliente.

b) Classificação qualitativa obtida de forma automática a partir do tratamento informático do Relatório de Avaliação do Cliente (RAC)⁶, o qual é submetido a um algoritmo específico e diferenciado em função do segmento da empresa;

No RAC do subsistema mid, existe uma componente mais significativa de questões de natureza financeira, o que está associado à maior dimensão da empresa e à maior fiabilidade da elaboração dos respetivos Relatórios e Contas.

c) Conjunto de ajustamentos pré-definidos, de aplicação casuística, sendo que a melhoria ou agravamento dos graus de risco para os clientes avaliados pelos modelos small corporate ou mid Corporate só pode ter lugar desde que seja devidamente fundamentada e decidida em comité de rating (reunião com a presença de cada um dos Diretores de Área e também da Diretora Geral).

No que ao subsistema corporate – large diz respeito, o modelo large corporate, único que integra o subsistema corporate - large, inclui as seguintes componentes:

a) Componente quantitativa, baseada em modelos diferenciados para cada setor de atividade relevante;

b) Componente qualitativa, baseada em matrizes qualitativas específicas para cada setor de atividade;

c) Conjunto de ajustamentos pré-definidos, de aplicação casuística, em função de fatores específicos de risco iminente.

⁶Importa realçar que no RAC do subsistema small as questões estão mais relacionadas com a qualidade da gestão e valia dos avalistas, nomeadamente o património que possuem e o grau de cobertura desse património em relação ao valor da dívida.

A componente qualitativa do modelo large corporate integra os resultados do modelo de avaliação sectorial desenvolvido e mantido por uma área autónoma do banco, nomeadamente a direção de estudos.

A decisão sobre o grau de risco final de clientes abrangidos pelo subsistema large corporate é tomada pelo comité de rating.

Racional do processo de decisão inerente às 3 áreas:

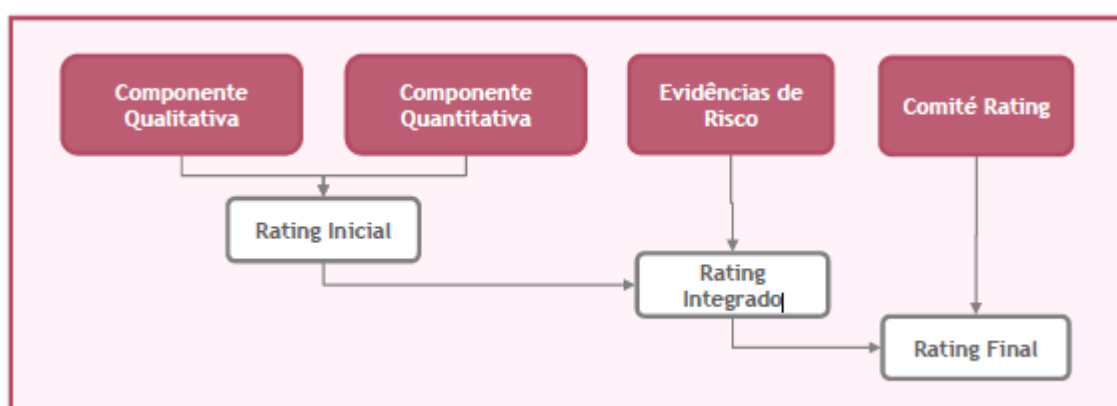


Figura 3: Racional do Processo de Decisão de Rating. FONTE: Millennium Bcp.

O papel do analista está diretamente relacionada com o papel de verificação da aplicabilidade do modelo, fase em que a componente qualitativa é calculada automaticamente através de formulário preenchido pela rede comercial, posteriormente escalpelizado pelo analista da DRAT que atesta a própria veracidade no caso do preenchimento do RAC e se existem evidências que sustentem a respostas dadas.

Na componente quantitativa, através do cálculo de 5 rácios financeiros pré-definidos, atinge-se um score automático, que após a análise das contas por parte do analista da DRAT é ou não assumido como o rating inicial, podendo ter que corrigir algumas situações, a jusante explicadas, e que estão explicitas na figura supra indicada como evidências de risco.

De seguida apresenta-se exemplos de algumas correções e validações a efetuar, verificadas na elaboração do rating inicial alcançado pelos modelos automáticos, separando-se por tipo de componente:

Componente Qualitativa

Exemplo 1: se a sucursal responde que a gestão é excecional e a empresa obtém resultados negativos com recorrência, esta resposta deve ser posta em causa e a sucursal confrontada com esta realidade.

Exemplo 2: se a sucursal responde que o património financeiro do avalista é muito superior ao crédito mas não há evidência disso nem no património junto do banco nem em relatório patrimonial enviado, deve o analista pedir à sucursal que prove a afirmação sobre pena de se alterar a opção.

Exemplo 3: se a sucursal responde que a empresa tem controlos operacionais, financeiros e de tesouraria e se se verifica, por exemplo, o descontrolo na movimentação na DDA (conta à ordem da empresa) ou falta de controlo nas remessas a pagar, a sucursal deve ser confrontada com a opção que tomou e a resposta alterada se houver dúvida quanto a essa opção.

Esta validação, que passa fundamentalmente por corroborar ou não as respostas fornecidas pela área comercial no RAC, deve ser feita em todas as questões possíveis.

Componente Quantitativa

Nesta fase, o analista deve proceder à análise pormenorizada dos elementos contabilísticos apresentados pelo cliente, devendo ponderar se terá que proceder à correção de alguma rubrica.

A NEF nota económico financeira NEF deve ser calculada, naturalmente, tendo em conta as eventuais correções efetuadas o mesmo acontecendo com o GR automático.

Por exemplo, se a empresa tiver um valor elevado de Existências que se mantém durante alguns anos, poderá haver suspeições de que existem efetivamente dificuldades em vender esses produtos, podendo estar na presença de “Monos” (sem hipótese de rentabilização). Desta forma, o analista retira o valor que considera adequado das existências e deduz esse montante diretamente aos Resultados Transitados. Como resultado, o recálculo do Score será menor, pois tem implicações em Rácios Core, nomeadamente a AF (Capital Próprio/Ativo).

Outro exemplo que normalmente se apresenta deve-se ao elevado valor na rubrica Clientes durante anos sucessivos, sendo parte significativa inclusivamente de Cobrança Duvidosa. Neste caso, o analista inclui a parcela de Cobrança Duvidosa e constitui imparidades, dando lugar a um recálculo do Score quantitativo.

As correções às demonstrações financeiras são efetuadas diretamente num simulador e o analista deve, na aplicação correspondente de decisão, proceder à sua importação; após este interface, resulta um novo valor dos rácios e da NEF e o GR automático é calculado, tendo em conta os novos dados.

O GR assim calculado designa-se por GR inicial.

Apurado o GR inicial, o analista verifica a existência de factos que possam resultar em ajustamentos devendo, para tanto, recolher toda a informação de suporte necessária. Estes ajustamentos, denominados pré-definidos, estão tipificados num anexo pré definido.

A análise das evidências de risco iminente está devidamente regulamentada num Template de Evidências de risco iminente para o mid ou small corporate.

De seguida apresentam-se um conjunto de exemplos de ajustamentos, repartidos por *downgrades e upgrades*:

Downgrades

- . Ajustamento que decide penalizar o cliente que não enviou ainda informação contabilística atualizada.

- . Ajustamento direto que penaliza com GR 12 os clientes que se encontrarem em falência técnica à data da avaliação do rating.

Upgrade

- . Permite melhorar o rating a clientes em que o património depositado no banco e não onerado é superior no mínimo em 150% à exposição de crédito que tem no banco - este ajustamento está apenas vocacionado para small e mid Corporate.

Evidências de Risco

- . O analista verifica situações de mercado e concorrência de natureza micro que possam ter influência direta e relevante no risco de cliente; Ex: insolvência de fornecedor difícil de substituir; insolvência ou perda de cliente relevante; aparecimento de novos concorrentes.

- . O analista verifica situações de mercado e concorrência de natureza macro que influenciem negativamente o risco das empresas do setor, ou setores relacionados, estão neste caso situações como por exemplo: previsão económica extremamente negativa para os mercados chave da empresa; forte quebra da procura devido a eventos externos, por exemplo: gripe das aves, etc., desregulamentação, ou alteração das condições legais ou de concorrência.

O grau de risco obtido a partir do Grau de Risco Inicial e do efeito dos Ajustamentos pré-definidos, incluindo o referente a Evidências de Risco, é designado por Grau de Risco Integrado do Cliente.

De notar ainda que para o subsistema Large Corporate (superior a 50 milhões euros), a análise não será detalhada pois para além de este se caracterizar por várias especificidades, as suas propostas não são objeto de análise por parte da Direção de Empresas, onde foi realizado o estágio que serviu de base ao presente relatório - , existe uma Direção de Crédito Corporate que analisa as empresas que possuem faturação superior a 50 milhões €.

3.3.1. Normativo Interno

Existe um Normativo Interno referente a uma Ordem de Serviço de Atribuição e Revisão de graus de risco que estabelece os princípios, processos, regras e competências para a atribuição, renovação ou revisão de graus de risco aos clientes das sociedades do Grupo Banco Comercial Português, à escala de todo o Grupo. Deste normativo interno fazem parte um conjunto de princípios gerais, sendo de destacar:

1. Todos os clientes com acesso a crédito, com ou sem utilização, e todos os outros intervenientes em operações de crédito (p.e. garantes e avalistas) devem ser previamente classificados com um grau de risco.

2. Um grau de risco representa, de acordo com a escala de graus de risco de cliente em vigor no Grupo Banco Comercial Português, a probabilidade de *default* associada ao cliente, no horizonte de um ano.

3. Os graus de risco serão atribuídos através de um sistema de rating adequado ao perfil de risco / segmento de cada cliente os quais, sempre que

possível, devem ser suportados por modelos de atribuição automática de grau de risco (até 2,5M €).

4. O processo de atribuição de graus de risco, da responsabilidade da direção de rating, é totalmente independente do processo de concessão de crédito (imposição do Banco de Portugal desde 2009).

5. Os graus de risco têm a validade máxima de um ano, devendo ser regularmente revistos. No caso dos sistemas de rating envolverem modelos baseados em informação financeira dos clientes esta deve ser completa e atualizada, perdendo os graus de risco a validade, caso não sejam revistos com base nas contas atualizadas, no final de março do ano T+3, sendo T o ano de referência da informação em causa.

6. O grau de risco de um cliente deve ser revisto, mesmo que não tenha sido atingido o prazo de revisão inicialmente estabelecido, em consequência da deteção de sinais de degradação ou melhoria da sua situação financeira ou do seu comportamento bancário ou outros fatores considerados relevantes.

7. Em situações de incumprimento efetivo, comportamentos de risco ou de situação financeira difícil, os clientes deverão ser classificados com um grau de risco processual (13, 14 ou 15) em função da gravidade da situação observada.

8. Os graus de risco processuais prevalecem sempre sobre os graus de risco não processuais independentemente do modelo ou submodelo na sua origem.

Os modelos que integram os sistemas de rating podem ser baseados nos seguintes elementos:

- a. Situação económico-financeira dos clientes;
- b. Elementos comportamentais dos clientes;
- c. Dados demográficos dos clientes;
- d. Informação sobre o setor de atividade em que a empresa opera;
- e. Informação de natureza qualitativa sobre a empresa;

f. Dados específicos para a avaliação de projetos de investimento, de promoção imobiliária, fundos de investimento ou “start-ups”.

Existe uma ressalva nas situações em que, por ausência de modelo ou insuficiência de informação, não seja possível a atribuição de um grau de risco. Neste caso será adotada uma classificação específica, que as identificará, sem correspondência com os graus de risco da *Masterscale*, servindo esta classificação o objetivo estatístico de identificar a tipologia daquelas situações, permanecendo tais clientes como não classificados enquanto não for removida a limitação que os afeta.

3.4. O Modelo “Expert Judgment”

Ao contrário do verificado na DRAT, em que através de modelos automáticos é determinado um rating inicial que posteriormente é ou não validado pelo analista com base no seu “*Expert Judgment*”, não se observa no processo de decisão de crédito a empresas a incorporação de modelos automáticos de decisão; i.e., o processo recorre inteiramente ao modelo de “*Expert Judgment*”. É inegável que se trata de uma área core do banco, em que a qualidade do crédito é escalpelizada, com posteriores repercussões na rentabilidade do banco.

Constata-se a existência de diferentes metodologias de análise, dependendo também de sensibilidades e vivências intrínsecas a cada analista, sendo que o mais importante a reter é a análise casuística necessária de cada proposta, tendo em conta as suas especificidades. À medida que um colaborador vai ganhando experiência, vai moldando o meu próprio julgamento crítico, alicerçado no

debate construtivo que vai tendo com diferentes intervenientes, enquadrando-se na política de crédito do Banco.

A função de um analista não se resume à análise de rácios, é bastante mais abrangente. Implica perceber a conjuntura atual, o setor em que a empresa se enquadra e as suas hipóteses de crescimento, conseguir extrair do contacto com a rede comercial o máximo de informação de cariz qualitativo sobre o negócio e a qualidade dos avalistas, projetar diferentes alternativas de negócio que promovam a melhor rendibilidade do Banco, demonstrar prudência detetando os primeiros sinais de degradação do crédito implementando medidas de *“credit enhancement”*.

Pode-se definir a análise de crédito como o processo de recolha, tratamento e apresentação sintética da informação, partindo-se depois para a uma análise crítica a essa informação, que assenta sobretudo na avaliação na probabilidade de reembolso dos fundos concedidos pelo Banco, no âmbito das respetivas operações.

Quando se procede à análise da informação contabilística de uma empresa, o que efetivamente se está a fazer é tentar percecionar uma série de elementos, perspetivando não só o momento atual mas as perspetivas de evolução do negócio, clarificar se realmente existem necessidades de financiamento por parte de uma empresa, qual a sua finalidade, mas sobretudo perceber se a empresa será capaz de rentabilizar o seu negócio permitindo-lhe cumprir o serviço da dívida.

A informação contabilística permite calcular um infindável número de rácios através de um conjunto de instrumentos analíticos que exprimem informações parcelares, todos eles relevantes, uma vez que no fundo se encontram interligados e correlacionados, globalmente proporcionando um real diagnóstico da situação da empresa.

No entanto, o estágio permitiu perceber, através da experiência obtida, que existem os rácios core, que são visualizados por todos os gestores de risco como a fotografia da empresa e que lhes permite mais rapidamente aferir pontos-chave como necessidades de financiamento, o potencial de rentabilidade do negócio e sobretudo a capacidade de cumprir o serviço da dívida.

Tentar-se-á detalhar esses rácios core, explicitando as diferentes interpretações que cada um deles poderá ter em diferentes situações. De seguida detalhar-se-á o processo que passa pela elaboração de um relatório respeitando um conjunto de aspetos de natureza metodológica, tendo como objetivo proporcionar informação o mais abrangente possível permitindo a real extração de conclusões. De realçar ainda que a análise incide sobre os 3 últimos balanços disponíveis, complementado a análise com um balancete o mais atualizado possível do ano em curso permitindo um enquadramento temporal da empresa.

A aferição da condição de uma empresa tem obrigatoriamente que se basear numa apreciação evolutiva, ou seja, uma análise comparativa de valores entre períodos sucessivos que espelhe se existe uma melhoria, deterioração ou manutenção da estrutura económico-financeira. Adicionalmente, outra condição essencial prende-se com a necessidade da empresa ser analisada não só com base no espaço temporal, mas também relativamente ao espaço em que se insere (setor de atividade). Possibilitar o posicionamento da empresa face a outras do mesmo setor e visualizar analisando a conjuntura micro em que se insere, se está em fase de declínio, estagnação ou até mesmo em crescimento, aproxima a análise o mais possível da realidade.

Consciente da complexidade inerente à leitura dos diferentes rácios no processo de análise financeira, pela sua particularidade de instrumentos parcelares, exigindo para que se tenha uma análise completa e se faça uma articulação de conceitos nem sempre facilmente alcançada.

Posto isto, o objetivo passa por sintetizar um relatório breve e simplificado, explanando as razões da decisão, permitindo que sirva de suporte à interpretação do output emitido e estando aberto à incorporação de ajustamentos, caso seja emitido parecer discordante por parte de hierarquia superior.

Para se minimizar o grau de abstração associado a uma abordagem puramente teórica, explicitar-se-á o processo de decisão de 3 propostas de empréstimos de MLP em 3 empresas distintas, inseridas em setores de atividade também distintos, revelando também desse modo as particularidades subjacentes a essas interpretações, tendo escolhido também operações que tiveram desfechos diferentes por diversas razões que se detalharão.

Uma das propostas foi aprovada, outra foi recusada e uma última foi aprovada com alterações, tendo sido reduzido o montante da proposta.

3.4.1. A Importância da Informação Financeira

A concessão, manutenção ou redução de crédito a um cliente, empresa ou particular, é um momento de tomada de decisão, por parte de intervenientes bancários, que acarreta um dos maiores riscos inerentes a esta atividade.

Para uma correta tomada de decisão, que incorpore todas estas dimensões de risco, é fundamental que o decisor (banco) esteja na posse do maior volume de informação possível sobre o cliente e sobre a operação em análise, por forma a reduzir ao máximo a aleatoriedade e, por inerência, o risco de decisão que venha a tomar. De referir que não basta só que a informação seja prestada em quantidade, a sua qualidade reveste-se de importância vital para uma correta análise do risco de crédito de qualquer cliente.

É possível obter um conjunto significativo de informação sobre um cliente empresarial. No entanto, o foco são as suas demonstrações financeiras, englobando:

- Balanço;
- Demonstração de Resultados;
- Anexos às Contas;
- Relatório de Gestão;
- Certificação Legal de Contas.

São peças importantíssimas para conhecer não só a sua saúde financeira mas também a sua potencial evolução, bem como as suas necessidades em termos de apoio bancário.

Há muitas vezes a tendência para considerar que esta informação, que constantemente é pedida aos clientes, serve unicamente para calcular uns rácios, “misturando-a” de acordo com uma metodologia cuja aderência à realidade é meramente casual e obter uma avaliação do seu risco de crédito que em nada coincide com a perceção que deste se tem.

Para tentar alterar um pouco esta noção, considerando a informação financeira de uma empresa, a presente análise incidirá somente em 5 ou 6 indicadores calculados a partir da mesma, utilizando-os como um “guião” de uma conversa com um potencial cliente, a qual se apresenta de seguida:

1. No contato com o Cliente tenta-se aferir o que este vende, (produtos, mercadorias, serviços), e se vende...?

Caso o Cliente venda por exemplo, consumíveis. Está a conseguir vendê-los?

Ou tem dificuldade no escoamento destes?

2. Um breve olhar sobre a rubrica de Existências e a comparação com o seu Volume Anual de Vendas pode-nos dar uma indicação de como está a decorrer o seu negócio.

O indicador Tempo Médio de Existências deste cliente pode validar ou não a sua informação e aferir se a sua mercadoria é facilmente colocada no mercado.

3. Mas e se vende?

Recebe, e recebe rapidamente?

Tem atrasos e dificuldades de cobrança?

4. Uma breve análise do seu saldo de clientes face ao seu volume de vendas, ou, dito de outra forma, o seu Tempo Médio de Cobrança pode dar alguma indicação sobre o assunto.

5. O cliente vende, vende muito, recebe dos seus clientes? Mas vendeu bem? A margem que retira é suficiente para solver os seus compromissos com os fornecedores de bens e serviços, com os empregados, etc?

O seu Ponto Crítico de Vendas é superior à unidade, ou seja, a sua margem cobre os seus custos fixos?

1. Bem, ele vende, recebe, vende bem o suficiente para pagar aos seus fornecedores, e liberta fundos suficientes para remunerar o capital próprio ou alheio que foi investido na empresa?
2. Olhemos então para o EBITDA em função do seu Volume de Negócios e analisemos a sua evolução recente.
3. Finalmente: qual é o ROE de empresa?

Se uma empresa não tem capacidade para remunerar um investimento a taxas satisfatórias, o mais provável é o investidor encerrar esse negócio e procurar aplicações de capital em operações mais atrativas.

1. Por último, e terminando esta simples viagem que fizemos pelas Demonstrações Financeiras de uma empresa, sendo certo que

poderíamos ter seguido outros percursos, utilizando outros indicadores e analisando outras áreas da empresa, perguntemo-nos qual a proporção de capital que os acionistas da empresa investiram nela, e qual a parte de capitais alheios que outras entidades lá colocaram.

Autonomia Financeira da empresa é muito reduzida?

2. Então, entre outras explicações possíveis, uma poderá ser a de que a remuneração dos capitais não é muito atrativa ou o risco deste negócio é elevado, e se o risco é elevado porque deve o banco financiar um negócio em que os próprios donos não acreditam e arriscam o mínimo possível do seu património?

Muitos outros dados podem e devem ser usados na avaliação de uma empresa (ou de um grupo de empresas, mas aí com outras cambiantes).

Procurei dar algumas ideias sobre a forma como podemos utilizar a informação financeira para compreendermos e avaliarmos um cliente, o seu negócio e também percebermos de que forma a proposta que lhe apresentemos é interessante para ambas as partes, e útil em termos de produto, prazo e montante.

A recolha de informação financeira de um cliente não é assim um mero proforma, mas pelo contrário, permite obter indicações importantes para conduzir com alguma segurança um espírito negocial com este.

a. Tipo de Operações

As operações de financiamento são analisadas pela Direção de Crédito (DCR), podendo ser enquadradas em dois tipos distintos consoante as suas particularidades, nomeadamente quanto à periodicidade de utilização - se o seu uso pode ser recorrente, será enquadrável em Linhas e Limites, se for não

recorrente será apenas uma operação de cariz pontual. De seguida detalham-se estes dois conceitos.

i. Linhas e Limites de Crédito

Limites de crédito são montantes colocados à disposição de um Cliente ou grupo económico, para serem utilizados ao longo de um determinado período, nas modalidades aprovadas. Quando contratualizados, os limites assumem a designação de linhas de crédito.

Os limites de crédito devem ser atribuídos de forma global, por tipo de crédito – comercial, financeiro direto, por assinatura e operações de Sala de Mercados.

As operações pontuais podem ser aprovadas ao abrigo de limites de crédito disponíveis para a mesma tipologia de risco e prazo. Podem, no entanto, ser aprovadas operações de risco comercial ao abrigo de limites de risco financeiro.

A utilização de linhas de crédito formalizadas por contrato para efetuar operações pontuais da mesma natureza de risco obriga o Cliente a renunciar, por escrito à utilização das mesmas, pelo exato valor de cada operação, mediante minuta própria produzida pela Direção de Assuntos Jurídicos.

A revisão/renovação de linhas/limites de crédito (LLC) é um momento relevante na definição das condições de trabalho com os clientes para um período de tempo.

Importa pois preparar bem a reunião com o cliente para obter informação contabilística recente (e previsional se existir), perceber bem que produtos/serviços poderá utilizar e quantidade adequada e as perspetivas de novos negócios e investimentos, tendo em vista permitir relação comercial fluída.

Quanto mais afinada e certa for a definição de LLC menos operações pontuais serão realizadas e como tal sobrarão mais tempo para outras atividades.

Não resulta do atrás referido que a correta e adequada preparação da revisão de LLC vai evitar operações pontuais, e como tal demora nas decisões. Vai sim evitar operações pontuais que por serem recorrentes deveriam estar definidas em LLC e assim tornar o processo de decisão de crédito mais eficiente.

Importa o envio da revisão de LLC antes do seu vencimento permitindo assim os automatismos de prorrogação e evitando assim LLC vencidos que potenciam entropias no regular funcionamento da relação creditícia.

Isto porque, importa referir que caso o cliente tenha os Limites vencidos, automaticamente as linhas de crédito legitimamente concedidas passarão a constar como crédito vencido, tendo o banco que reportar ao Banco de Portugal e acionar medidas de provisionamento para esse crédito.

Recapitulando, Linhas e Limites de Crédito (LLC) são montantes colocados à disposição de um cliente ou grupo económico, para serem utilizados ao longo de um determinado período, nas modalidades aprovadas. Trata-se pois de delegação de competências nas sucursais para decidir operações que, de outro modo, teriam que ser submetidas a outro escalão de decisão. Essa delegação é, no entanto, temporária, exigindo, portanto, revisão com periodicidade não superior a 12 meses.

O estabelecimento de limites de trabalho de curto prazo com os clientes, grupos económicos, deve obedecer a um criterioso trabalho da área comercial, com envolvimento dos gestores de risco (DCR), na identificação e caracterização das reais necessidades de financiamento de curto prazo dos clientes, em alinhamento com os objetivos de crédito do Banco, mas não determinados por eles. Esse trabalho não se esgota no momento da atribuição, devendo ser contínuo e com especial atenção aquando da revisão ou da simples renovação.

Só dessa forma se assegura a desejada eficácia de LLC na eliminação de intervenções redundantes dos vários escalões na decisão de operações ajustadas ao perfil de risco de um cliente ou grupo económico, libertando a DCR para outras tarefas de acompanhamento de crédito que acrescentam efetivo valor na identificação e tratamento precoce de situações indiciadoras de agravamento do risco de crédito. Do lado da rede comercial, em particular das sucursais, os ganhos são também óbvios, com expressão na redução da carga operativa associada à propositura de operações pontuais, eliminando redundâncias e custos internos desnecessários. Da melhoria da eficácia interna resultam seguramente ganhos para o cliente, medidos, nomeadamente, na resposta tempestiva às suas solicitações.

Enquanto instrumento que regula o envolvimento creditício de curto prazo com os clientes, as LLC não devem contemplar produtos que, pela sua natureza, sejam estruturalmente de médio ou longo prazo. Operações dessa natureza devem ser objeto de análise casuística.

Uma correta gestão da atribuição e utilização das linhas / limites permite quer uma melhoria da qualidade do serviço prestado ao cliente (sobretudo rapidez de resposta), quer uma redução de custos. No entanto, este processo deve ser gerido com cuidado e responsabilidade, pois caso contrário pode potenciar um agravamento significativo dos riscos do crédito, ainda que tal seja mitigado através da revisão regular das linhas / limites.

ii. Operações Pontuais

Consideram-se “operações pontuais”, as propostas de operações de crédito que não se encontrem enquadradas por limites de crédito previamente

aprovados para o Cliente. São, assim, operações que não têm um caráter recorrente.

Os despachos de aprovação de operações pontuais, quer no âmbito da concessão quer no da recuperação de crédito, têm vigência de 90 dias, salvo se outro prazo vier expressamente mencionado no despacho de autorização ou estipulado por processo de decisão automático.

As operações pontuais podem ser aprovadas ao abrigo de limites de crédito disponíveis para a mesma tipologia de risco e prazo. Podem, no entanto, ser aprovadas operações de risco comercial ao abrigo de limites de risco financeiro.

A utilização de linhas de crédito formalizadas por contrato para efetuar operações pontuais da mesma natureza de risco obriga o Cliente a renunciar, por escrito à utilização das mesmas, pelo exato valor de cada operação, mediante minuta própria produzida pela Direção de Assuntos Jurídicos.

Para dar um exemplo concreto, se um Cliente tiver uma linha de Crédito em que tem aprovado um Limite por Livrança de 50 mil euros, estando esse limite ultrapassado com a uma operação que queira efetuar em que se situe por exemplo nos 52 mil euros, essa operação já terá obrigatoriamente que ser vista na Direção de Crédito como uma Operação Pontual, pois excede o limite de crédito concedidos ao Cliente nesse tipo de produto.

b. Visão do Analista – Rácios Core

O trabalho do analista incide e assemelha-se bastante com modelos quantitativos de análise de crédito, pelo que o seu parecer de crédito está muito dependente da análise efetuada à informação contabilística. Existe sempre uma componente apreciável de subjetividade, inerente às próprias vivências de cada analista, das diferentes conclusões obtidas resultantes de pareceres anteriores

que tiveram ou não o desfecho expectável e, acima de tudo, deduzir quais os rácios mais comuns que normalmente induzem a que uma empresa entre em incumprimento a médio prazo.

Existe, contudo, um consenso e uma transversalidade em relação ao rácios financeiros mais determinantes., os quais se apresentam de seguida. No entanto, a grande mais valia do analista está na experiência que este acumula e que lhe permite interpretar corretamente o que representa cada rácio, tendo também em conta a especificidade da empresa e do seu setor de atividade.

i. Taxa de Crescimento do Volume de Negócios

Permite-nos aferir qual o sentido da evolução do Negócio comparativamente com o ano anterior, e a proporcionalidade a que esse crescimento/decrécimo está a acontecer, muito importante, mas redutor quando analisado de forma estanque.

ii. Margem Bruta

Dividindo depois pelo VN, conseguimos aferir em termos percentuais um indicador bastante útil da rentabilidade de um negócio, isto porque por muito que um negócio cresça (VN) se não tiver margem suficiente que cubra todos os custos inerentes ao processo não fará sentido a continuidade da empresa pois apenas resultará em prejuízos.

iii. Autonomia Financeira

Ou seja a percentagem do Ativo da Empresa que é financiada com Capitais Próprios, sendo certo que cada setor de atividade denota uma tendência específica de acordo também com a proporcionalidade inerente ao negócio em si, sendo importante comparar com a média desse setor.

Capital Próprio é constituído por Capital Social, Reservas, Resultados Transitados, Resultado Líquido do ano em curso.

Logo é muito importante porque tem a função de absorção de perdas de um negócio (um ano mau, por ex.) permitindo a normal continuidade da atividade, “going concern”.

O resultado da AF por si só pode ter várias explicações, uma AF elevada pode significar:

Demonstra crença dos empresários no negócio, capacidade de financiamento próprio, evidenciando poder económico.

Importa distinguir as diferentes componentes do Capital Próprio, sendo certo que só capital realizado (Capital Social) pode efetivamente considerar-se da Empresa, Outras Reservas de Capital Próprio pode ser referente a Capital por exemplo dos Sócios que a qualquer momento pode ser retirado dos CPP, não oferecendo para o Banco a mesma segurança.

Uma AF reduzida:

Permite perceber por exemplo se a remuneração dos capitais não é muito atrativa ou o risco deste negócio é elevado, e se o risco é elevado porque deve o banco financiar um negócio em que os próprios donos não acreditam e arriscam o mínimo possível do seu património.

Pensemos num caso em que até poderá ter um valor aceitável do Capital Próprio, mas possui um valor do Ativo muito elevado, alicerçado por exemplo em Inventários, o que indicaria dificuldade na realização de mais valias com os

seus produtos (produto mau, por ex.). Caso estivesse alicerçado em Clientes, indicaria dificuldades de cobrança, que poderia ter repercussões nefastas na empresa a curto prazo, como estrangulamento de Tesouraria. São exemplos que evidenciam que a AF por si só é algo redutora e que é preciso uma visão abrangente para perceber as suas causas.

iv. Autofinanciamento

Composto por Resultados Líquidos (RL) + Amortizações + Provisões.

Somando aos RL as Amortizações e Provisões (custos que não implicam saída de fundos), temos como resultado um indicador que confronta o conjunto dos proveitos e o conjunto dos custos susceptíveis de originar pagamentos (incluindo o Imposto sobre o Rendimentos).

O Autofinanciamento espelha o excedente monetário originado pela atividade global da empresa, isto é, o montante de recursos potencialmente gerados no período e que após a distribuição de dividendos, serve para o financiamento da empresa. Corresponde então á componente dos rendimentos gerados pela empresa que fica retida enquanto recurso financeiro, adicionada á que se destina aos sócios.

Concluindo, representa um importante indicador para a apreciação da rendibilidade e para a análise dinâmica do equilíbrio financeiro da empresa.

v. Encargos Financeiros

Também intimamente relacionado com o rácio anterior porque espelha os encargos que uma empresa tem com o seu financiamento, no fundo os juros mais capital que terá que pagar pelos financiamentos obtidos. É comum observar empresas que á partida seriam viáveis, mas tendo em conta a

dimensão elevada dos juros provenientes dos empréstimos que contraiu são in comportáveis quando comparamos com o seu VN e capacidade de libertação de meios não tendo capacidade para os suportar.

vi. Payback

Passivo Financeiro/ Autofinanciamento

Rácio muito importante, porque engloba dois fatores importantíssimos: O Passivo Financeiro diz-nos qual o endividamento da empresa enquanto o autofinanciamento diz-nos qual a capacidade de gerar resultados organicamente pela empresa, a sua capacidade de libertação de meios. O rácio entre os dois dá-nos o payback , isto é, qual o número de anos que a empresa necessita para cumprir o seu serviço da dívida até que esta seja inexistente (período de recuperação da dívida). Indicador fortíssimo que descreve bem a taxa de esforço da empresa e tem influência grande como é óbvio na visão do gestor de risco.

Quanto maior o seu valor menor a capacidade da empresa, ou seja, a aptidão da empresa para gerar os meios necessários para pagamento dos seus empréstimos.

vii. Meios Libertos Totais

Composto por Autofinanciamento + Encargos Financeiros + Imposto sobre o Rendimento.

Reflete os meios financeiros libertos pelo desenrolar da atividade da empresa, independentemente da sua estrutura de capitais, ou seja, sem relevar a percentagem de afetação dos mesmos á cobertura do custo do capital alheio (e

da carga fiscal). Corresponde então ao excedente monetário gerado antes do efeito da política de financiamento e do nível de fiscalidade.

viii. Rácio Encargos Financeiros / Meios Libertos Totais

Reflete a aptidão da empresa para gerar os meios necessários ao pagamento dos encargos financeiros, sendo que quanto maior esse valor menor será essa capacidade.

Consubstancia-se na crença que a qualquer momento se pode exigir a uma empresa que no mínimo seja capaz de libertar da sua atividade meios financeiros que possam suprir os encargos dos financiamentos necessários ao seu funcionamento.

Quando ao longo do tempo este valor tende a aumentar está implícito que os meios gerados pela atividade estão gradualmente a ser absorvidos pelo pagamento dos empréstimos contraídos, o que refletirá uma situação financeira difícil, e constitui um tema com importância central na análise efetuada por um analista de crédito.

ix. Condições de Funcionamento:

Tempo Médio de Cobrança (TMC) - Estima em média qual o período (em meses) que uma empresa necessita para rentabilizar as suas vendas, isto é, efetivamente receber a quantia monetária compensatória pelo produto que vendeu, ou serviço que prestou, explicitamente relacionado com a dimensão da rubrica de Clientes.

Quanto maior o seu valor menor é o ritmo de transformação de créditos em dinheiro, o que implica que o montante de meios líquidos libertos será necessariamente menor, gerando problemas de liquidez.

Tempo Médio de Pagamento (TMP) – Estima em média qual o período (em meses) que uma empresa necessita para efetuar os pagamentos necessários para o desenvolvimento da sua atividade, isto é, basicamente o tempo que leva a pagar as mercadorias que adquire, os fornecimentos e serviços externos. Explicitamente relacionado com a rubrica de Fornecedores.

Um rácio apenas relativamente elevado, poderá refletir que a rapidez com que se exige á empresa que pague os seus débitos comerciais não é muito grande, sendo portanto os Fornecedores uma fonte de financiamento do Ativo.

Mas o mais comum é que quando este rácio é elevado a empresa tem dificuldade em cumprir as suas obrigações perante os fornecedores, denotando problemas de liquidez, denegrindo a sua própria imagem de crédito no mercado e podendo até afetar a sua rentabilidade (por via de acréscimo de custos financeiros).

Tempo Médio de Existências (TME) - Estima o número de meses em média que leva a escoar as existências.

Exprime o grau de rotatividade dos stocks de mercadorias, revelando o dinamismo existente numa empresa, sendo certo que um valor baixo trará reflexos positivos sobre a liquidez da empresa.

Valores elevados deste rácios pode indiciar problemas graves no seio da empresa, ineficiência da área comercial ou da ou na gestão ao nível dos armazéns, pode também significar a existência de um produto mau, que a empresa dificilmente conseguirá escoar, os chamados “monos” que não suscitam perspectivas de venda, e não trarão qualquer rentabilidade para a empresa.

Sintetizando, facilmente se depreende que ao evidenciarem o ritmo de renovação dos valores de exploração (ativos e passivos) estes três rácios são fulcrais e possibilitam a apreensão de informações dinâmicas e reais, contextualizando o estado da liquidez de uma empresa. Permitem-nos aferir a velocidade de transformação dos ativos em meios líquidos e quais são as dívidas imediatamente exigíveis.

c. Informação da Central Responsabilidades de Crédito.

A Central de Responsabilidades de Crédito (CRC) tem como principal objetivo, segundo o Banco de Portugal (BdP), apoiar as entidades participantes na avaliação do risco na concessão de crédito, disseminando a informação das responsabilidades de crédito de cada cliente no conjunto do sistema financeiro.

No entanto, esta informação tem um valor maior, e a sua utilização pode ir além do objetivo referido.

A maioria dos clientes com crédito no banco têm, naturalmente, crédito noutras instituições. Assim, a informação da CRC pode ter utilizações alternativas, a saber:

- 1) Para clientes com responsabilidades no banco e em Outras Instituições de Crédito (OIC), avaliar de que forma a estrutura e peso das responsabilidades do cliente no sistema compara com as do Banco. O grau de envolvimento do cliente é um indicador de risco e de oportunidade de negócio.

2) Para clientes apenas com um cartão de crédito no banco, a análise da informação da CRC pode originar uma oferta de crédito, no caso da informação da CRC ser positiva, ou vedar um novo crédito, caso contrário;

3) Para clientes já em incumprimento no banco, a informação da CRC permite aferir com mais precisão a probabilidade de agravamento do incumprimento e a probabilidade de recuperar parte desse incumprimento, o que possibilita a intensificação ou antecipação de ações de cobrança / recuperação;

4) Para clientes sem incumprimento no Banco, a informação da CRC permite melhorar o acompanhamento e monitorização do crédito global, possibilitando a identificação precoce de crédito potencialmente em incumprimento, promovendo assim uma atuação preventiva mais eficaz. Esta informação, ao permitir aferir o comportamento dos clientes no sistema financeiro, possibilita analisar como o deterioramento da sua carteira de crédito em OIC contamina o comportamento do mesmo no Banco.

Resumindo, é um utensílio fulcral de um analista de crédito, potenciando a visualização da desagregação do endividamento de uma empresa por tipologia de crédito e também possibilitando a distinção do curto e o médio longo prazo. A quota de envolvimento já existente do Banco em relação a um cliente dita, muitas vezes, a predisposição em aumentar o envolvimento com esse cliente.

6. Racional e Estrutura de um Relatório de Crédito

a. Relatório Standard

Nesta secção apresentar-se-á a estrutura de um relatório de crédito *standard* elaborado por um analista, o qual de forma sucinta tenta agregar toda a informação crucial que suporta a sua decisão.

Estarão segregados por pontos cada etapa do relatório, as tabelas de suporte, e qual o intuito de cada uma dessas etapas.

Objetivamente, pretende-se apenas explicar o racional inerente de cada relatório, as diferentes fases do mesmo, começando apenas por uma abordagem descritiva da empresa e da sua atividade, bem como sócios, envolvimento bancário, análise da informação contabilística da empresa, e finalizando com a ênfase dos parâmetros que influenciaram o parecer de crédito.

Numa fase posterior, centrar-se-á a análise nas três propostas selecionadas (3 *clinical study*)

1. Proposta

A estrutura do relatório inicia-se sempre com a configuração da proposta, nomeadamente com o detalhe da operação em termos de:

- Montante: Valor
- Prazo: Número de meses
- Utilização: Única/Parcelar
- Carência: período inicial sem pagamento de capital, ou de juros + capital.
- Prestações: Regularidade dos pagamentos, mensais/trimestrais.

- Mitigantes: Garantias pessoais (avales) ou garantias reais como um imóvel, depósito a prazo como colateral, etc.

Torna-se ainda importante descrever o racional/finalidade da operação; i.e., perceber se o empréstimo servirá para aquisição de máquinas que aumentarão a produtividade e, por sua vez, a rentabilidade e a geração de cash flows pela empresa, o que facilitará o reembolso da dívida. Já se o destino é a aquisição de viaturas para uso pessoal, sem que tal traga melhorias de produtividade à empresa e sem correspondente aumento do *cash flow* gerado, o reembolso da dívida fica mais limitado.

2. Proponente

A segunda parte visa detalhar um pouco os pormenores relativos à Proponente (empresa): a data da sua constituição, a sua estrutura acionista e a sua atividade, resumidos na tabela infra (Tabela 1).

Empresa	Data	Atividade	Capital (mEur)	Distribuição Capital	
	Const			Acionistas/Sócios	%
*xxxxxx	2008	Fabrico de guarda-chuvas, guarda-sóis, etc.	500	A	90
				B	10

Tabela 1: Descrição da Proponente.

FONTE: Elaboração própria.

Após a elaboração da tabela complementa-se com um texto mais extenso e minucioso que serve para descrever mais detalhadamente a atividade á qual se

dedica á empresa, fatores chaves como relevar os seus clientes core, se tem dependência de algum fornecedor, se possui exportação mencionar a quota e quais os países mais importantes.

3. Avaliação Cliente

Nesta área centramo-nos na descrição da relação do Cliente com o Millennium Bcp, estando dividida em algumas sub-áreas:

Apresenta-se a tabela infra que demonstra qual a proveniência da atribuição do GR, se por modelos Triad (automáticos) ou por atribuição da DRAT, qual o nível de risco e a sua respetiva validade.

3.1. Grau de Risco da Empresa

TRIAD	DRAT	
	Rating	Validade

Tabela 2: Rating da Empresa.

FONTE: Elaboração Própria.

Para a decisão final de Crédito é fulcral saber qual o Grau de Risco da Empresa, pelos motivos seguintes, já explicados anteriormente:

- O próprio GR é uma estimativa da probabilidade de incumprimento da empresa, o que faz com que quanto maior o GR menor será a predisposição do analista em aumentos de envolvimento ou mesmo de conceder crédito ao proponente que exiba por exemplo GR 12.

- Os custos de funding do banco e de provisionamento, tal como explicado anteriormente, é bastante superior quanto maior for o GR, algo que está na mente dos analistas quando se debatem com dúvidas no montante a conceder ao cliente, ou mesmo na hipótese de concessão ou recusa.

Os analistas relevam a atribuição do GR da Empresa quando calculado pela Drat, têm tendência para não enfatizar tanto o GR quando é calculado através dos Modelos Automáticos (faturação até 2,5 Milhões euros), pois este é calculado com base num Modelo Comportamental, e não reflete com tanta precisão a análise á informação contabilística.

3.2. Envolvimento atual da Proponente

É elaborado um pequeno quadro que sintetiza o grau de envolvimento do Cliente, quais os limites disponibilizados ao Cliente por tipo de Produto e qual o seu grau de utilização.

	*xxxxxxxxxxxxxxxx	
	Utilizado	Limite Atual
CCC EUR		
Livranças		
Descobertos		
FINANCEIRO CP		
Médio Longo Prazo		
Leasing		
FINANCEIRO MLP		
TOTAL		
TOTAL GLOBAL		

Tabela 3: Tabela com descrição do envolvimento da empresa na Banca: FONTE: Elaboração Própria

3.2.1.Descrição do Envolvimento

Por exemplo no caso da CCC, é comum calcular qual o saldo médio de utilização nos últimos 6 meses.

No caso dos MLP elabora-se uma pequena tabela com os detalhes mais relevantes:

CLS nº	Financiamento	Valor atual	Valor inicial	Data início	Data fim
19383705	PME V				
22269261	PME Crescimento				
23842213	PME Cresc 2013				

Tabela 4: Descrição dos PME's existentes na empresa contratualizados com o Bcp. FONTE: Elaboração Própria

É neste campo que se mencionam factos importantes decorridos em operações recentes, por exemplo operações que tenham sido reprovadas e explicitar quais os fundamentos.

É aqui também que se vai formulando e enquadrando qual a política do Banco para o Cliente em causa, no Histórico de Aprovações, que está presente no aplicativo interno do Banco para carregamento de propostas de crédito por parte da rede comercial.

Neste campo estão disponibilizados todos os pareceres das anteriores propostas exibindo a diferente estrutura hierárquica, quer estas tenham sido aprovadas ou recusadas.

3.3.Mitigantes Existentes

Produto	Xgar	Garantia/Colateral	NP	GC%	Código	Observações
CCC	2687467	Aval	9	110%	LIV	
Emp. mlp	2522149	Aval	9	100%	LIV	Pme Investe
	2522148	Garantia SGM	9	50%	GAB	

Tabela 5: Descrição dos Mitigantes FONTE: Elaboração Própria

Componente fulcral na avaliação de uma proposta, perceber os colaterais que cada produto de crédito concedido possui.

Existem os diferentes tipos de garantias: Pessoais, Reais, etc.

Cada tipo de garantia tem associado um Grau de Cobertura que por sua vez tem associado um determinado Nível de Proteção, como é óbvio as garantias reais possuem um maior NP.

3.4.Avalista

Nome		[...]
Quota		
Avalistas (S/N)		
Idade		
Incidências		
GR		
Cliente Desde		

Smed		
Aplicações		
Ônus		
Resp.		
Património		
Imob.		
Crbp		

Tabela 6: Fotografia do Avalista. FONTE: Elaboração própria

3.5. Posições Passivas

Nome	Saldo Atual	Smed 6M	Smed 12M	DP'S	Títulos
*xxxxxxx					

Tabela 7: Recursos da Empresa FONTE: Elaboração própria

Analisando as posições passivas (depósitos á ordem/prazo, títulos, etc) do Bcp em relação á empresa permite-nos aferir as disponibilidades da empresa ao longo do tempo e a sua evolução, recorrendo não só ao saldo atual, como aos saldos médios de 6 e 12 meses.

No caso de depósitos a prazo e títulos (ações, obrigações), caso não estejam já onerados, o analista poderá recorrer a estes e propô-los como mitigantes numa operação, melhorando o NP de uma operação.

4. Central de Responsabilidades de Crédito no Banco de Portugal (CRCBP)

	2014-06		2013-06	
	Banca	QM %	Banca	QM%
Financeiro Curto Prazo (Sub Total)				
Financeiro Médio/Longo Prazo (Sub Total)				
Extra-Patrimonial (Sub Total)				
TOTAL EFECTIVO (Sem Avalista e Limites Não Util.)				
Limites Não Utilizados				
TOTAL EFECTIVO e POTENCIAL (Sem Avalista)				

Tabela 8: Centralização de Responsabilidades da Empresa no Banco de Portugal. FONTE: Elaboração Própria

Diferencia o envolvimento que a Empresa tem na Banca, por tipologia e também em relação á maturidade dos empréstimos e a quota existente do Banco relativamente ao setor bancário na sua totalidade.

Importante distinção que é feita relativamente ao crédito efetivo e em relação ao Crédito Potencial, isto é, o efetivo diz respeito ao crédito verdadeiramente utilizado pela Empresa, no caso do Financeiro aquele que é desembolsado pelo Banco e ainda não restituído pela empresa.

No caso do extra patrimonial (Garantias) não tem a mesma inferência, este é totalmente contabilizado no total efetivo, porque não chega a ser desembolsado pelo Banco, apenas em casos que se registe uma ocorrência que ative a garantia.

O Crédito Potencial diz respeito aos limites concedidos a uma empresa, mas que não estão a ser realmente utilizados na altura em questão, por exemplo, um limite de CCC de 50 mil€, mas que apenas está a utilizar 25 mil€ nesse momento parcelar, o efetivo refere-se aos 25 mil€ em utilização que forma desembolsados pelo Banco, o potencial diz respeito á totalidade do limite concedido nesse produto (50 mil€) e que não está em utilização.

O analista de crédito tem obrigatoriamente que ter em atenção o Crédito Potencial, pois permite aferir verdadeiramente o nível de envolvimento da empresa.

Outra característica importante a reter é a quota do Bcp, não é aconselhável a um Banco financiar na íntegra e exclusivamente uma empresa, o recomendável para o Banco é que a empresa diversifique o seu funding, permitindo uma dispersão do risco pelo setor bancário.

5.Sinais de Alerta/Incidentes/Imparidades

Verificar no sistema interno do Banco se existe algum sinal de alerta, que é despoletado automaticamente se existir algum atraso numa prestação da dívida, descobertos não autorizados frequentes, cheques devolvidos, etc.

Realçar se existe algum incumprimento efetivo, independentemente do produto, quer seja um desconto de uma letra, ou um incumprimento no pagamento de uma prestação de um Empréstimo, que cumprido um prazo pré definido, o Banco tem obrigatoriamente que constituir como imparidade.

6.Evolução da Situação Económico Financeira

V. Neg.		
Marg.Brt		
Ebitda / V. Neg		
Prov. e Imp.		
Ebitda		
R.Fin		
R.Liq		
Autof		
PF/Autof		
NetDebt/Ebitda		
Netdebt		

Ativo		
Particip.Fin.		
Invt. +AtivBiol.		
Clientes		
Disp.		
Cap.PP		
AF		
Pass.Fin		
Pass.Banc		
Forncd		
Sóc/Acion.Liquido		
Sócios Ativo		

Tabela 9. Indicadores de Informação Contabilística FONTE: Elaboração própria.

7.Parecer

Breve resumo do exposto anteriormente, em que está presente o Parecer Final e os pressupostos adjacentes que mais influenciaram essa decisão.

O objetivo primordial é sintetizar agregando a informação mais relevante, referindo a atividade da empresa, configuração da proposta e a sua finalidade, bem como a evolução da condição económico e financeira da empresa.

Envolvimento da empresa na banca, particularizando, o relativo ao Bcp.

Sinopse da análise á informação contabilística da empresa, e para finalizar como já referido anteriormente explicitar quais os fatores que pesaram na decisão de crédito.

Esta parte do parecer é a que fica visível na posterior consulta das decisões de Crédito.

O relatório na sua íntegra fica guardado no aplicativo interno do Banco, na parte referente a informações adicionais.

b. Casos Práticos

Nesta secção procede-se à apresentação dos três casos objeto de análise e discussão no presente documento. São três propostas de operações de financiamento com especial interesse e que verificaram diferentes desfechos.

4.2.1. Proposta de Médio Longo Prazo, Aprovada com Alterações

1 e 2. Proposta e Proponente

Trata-se de um Empréstimo de MLP, no montante de 200 mil€ a restituir em 96 meses com prestações mensais constantes de capital e juros, tem como mitigante livrança subscrita pela empresa com o aval dos 2 sócios e uma conjugue, e ainda 1ª Hipoteca (imposição de grau de cobertura >120%) sobre o imóvel que se propõe adquirir.

A empresa dedica-se fabrico e comercialização de guarda-sóis, guarda-chuvas, para ventos, bandeiras, banners, outdoors, entre outros.

O empréstimo tem como finalidade a aquisição de um imóvel situado ao lado da empresa possibilitando o aumento exponencial da capacidade de armazenamento, O facto de os seus fornecedores serem asiáticos obriga a empresa a fazer encomendas elevadas, devido ao tamanho dos contentores, o que os obriga a ter stocks elevados, servindo a compra do imóvel para suprimento dessa necessidade.

3.1. Grau de Risco da Empresa

Foi atribuído á empresa um Grau de Risco 9.

Dispõe como limites de uma CCC no montante de 50 mil€, com utilização média de 8 mil€, no entanto sem utilização há 6 meses.

Enquadramento de 3 PME em curso:

CLS nº	Financiamento	Valor atual	Valor inicial	Data início	Data fim
1938370	PME V	3.125 €	50.000 €	12/5/2010	27/4/2014
2226926	PME Crescimento	28.125€	50.000 €	27/6/2012	23/4/2016
2384221	PME Cresc 2013	95.000 €	100.000 €	8/10/2013	6/9/2018

Tabela 10: Descrição do envolvimento. FONTE: Elaboração própria

Nota: Na última Revisão de Limites datada de 10/10/2013 desfavoreceu-se a atribuição de um Limite de CDI+Livranças \leq 100 mil €, o que indiciava pouca predisposição para aumentos de envolvimento.

De realçar PME atribuído recentemente, em Out/2013, com imposição de redução da CCC que era de 75 mil€ para 50 mil€ denotando prudência no grau de exposição na empresa.

Empresa com saldos médios de 11 mil€, e com aplicações no valor de 3 mil€.

4 e 5. CRBP e Sinais de Alerta

(mEur)	XXXXXX			
Central do BdP	2013-12	%Mbcp	2012-12	%Mbcp
Crédito em CC	189	0,00%	225	27,60%
Cartões de Crédito	1	0,00%	0	0,00%
Financ. à atividade empresarial >360 dias	301	44,04%	179	34,91%
Leasing Mobiliário	19	0,00%	33	0,00%

Avaes e GB's	119	0,00%	59	0,00%
TOTAL EFETIVO	628	21,08%	496	25,12%
»» Financeiro Efetivo	509	26,03%	436	28,53%
LimitesNãoUtilizados	150	6,65%	164	6,08%
TOTAL POTENCIAL	779	18,30%	660	20,38%
TOTAL Global	779	18,30%	660	20,38%

Tabela 11: Centralização do Banco de Portugal. FONTE: Elaboração Própria

Empresa aumenta envolvimento efetivo em 130 mil€, de 12/2012 para 12/2013 alicerçado fundamentalmente no aumento de financiamento de MLP. No entanto há a salientar o decréscimo da quota do Bcp, quer no efetivo (4%) quer no potencial (2%).

Empresa sem registo de incidentes, níveis de alerta ou imparidades.

6. Informação Contabilística

Taxa de Crescimento do VN – Empresa tem paulatinamente reduzido o VN, em 2012 teve um decréscimo de 17%, alcançando os 771 mil €.

Margem Bruta – Aumento de 5 p.p. da MB para 42%, mas ainda inferior ao registado em 2010 (51%).

Autonomia Financeira – De realçar aumento da AF de 30% para 46%, fruto da melhoria dos CPP de 342 mil € para 499 mil €, embora tenha sido resultante do aumento das Prestações Suplementares de 165 mil € para 320 mil €.

Comparativamente melhor que a média do Setor (38%).

Autofinanciamento – Diminuição do Autofinanciamento originada principalmente pela redução dos RL.

Encargos Financeiros – Estabilização do montante do triénio, em valores a rondar os 35 mil€.

Payback – Tem vindo paulatinamente a reduzir apesar de se manter num valor elevado, 8,2 anos que a empresa necessita para liquidar a totalidade da sua dívida. Quando na realidade a média do setor é de 4,6 anos.

Rácio Encargos Financeiros / Meios Libertos Totais – Atinge em 2012 um valor de 35%, quando a média do setor se situa nos 17%, o que indica que os meios gerados pela atividade estão excessivamente a ser absorvidos pelo pagamento dos empréstimos contraídos, o que refletirá uma situação financeira difícil, e constitui um forte indicio revelador de prudência em aumentos de envolvimento.

Condições de Funcionamento:	2011	2012	2013	Setor	Desv. Padrão
RAC8 - Tempo Médio de Cobrança	1,7710	1,5939	1,5204	4,5979	2,1748
RAC9 - Tempo Médio de Pagamento	0,3563	0,0640	1,8323	3,4645	1,7156
RAC10 - Tempo Médio de Existências	9,5962	11,2454	9,0572	2,3427	1,7543

Tabela 12: Condições de Funcionamento. FONTE: Elaboração Própria

Condições de pagamento e recebimento bastante favoráveis, bem inferiores á média do setor, a denotarem grande agilidade de tesouraria, por consequência poucas necessidades de fundo de maneio. Apesar de em 2013 o TMP ter-se degradado substancialmente, ainda assim bem inferior á média do setor.

No entanto há a salientar o elevado TME (9 meses), mais do triplo da média do setor, e que no fundo é defendido pelo racional do pedido de financiamento, destinado a compra de instalações contíguas á instalações da empresa para aumento da capacidade de armazenamento.

7. Parecer

Considerando que a empresa está classificada com GR 9 e a quota atual do banco é de 21%.

Não descurando que foi aprovado recentemente PME Crescimento 2013 no valor de 100 mil € com redução da CCC de 75 mil € para 50 mil €, indiciando uma certa prudência em aumentos de exposição, reforçada pela recusa na última Revisão de Limites datada de 10/10/2013, da atribuição de um Limite de CDI+Livranças \leq 100 mil €.

Empresa de pequena dimensão que tem vindo a reduzir a faturação e que em 2012 faturou 771 mil €, menos 17% do que em 2011. Apesar da melhoria da Margem Bruta, a manutenção dos Custos de Estrutura levou à redução dos R Líquidos que eram já despiciendos.

Em termos patrimoniais releve-se o valor elevado das Existências sendo o TME de 11,2 meses face a 3,2 meses no setor.

Releve-se a melhoria dos CPP de 342 mil € para 499 mil €, resultante do aumento das Prestações Suplementares de 165 mil € para 320 mil €, o que levou ao aumento da AF de 30% para 46% (Setor 38%).

No período o Passivo Financeiro diminuiu 204 mil € mas o payback manteve-se elevado (8,2 anos, setor 4,6 anos).

O balancete Novembro/2013 regista uma faturação de 956 mil € projetando um aumento do VN para 1.042 mil €, mais cerca de 25% do que em 2012.

Tendo por base que se trata essencialmente de empresa que vive para o mercado interno, considerando as responsabilidades já existentes no MLP (126 mil€), desconhecendo-se a valia do imóvel e estando cientes da crise imobiliária instaurada e desconhecendo o valor que o imóvel atingirá em leilão, foi favorecida a proposta mas por montante/prazo inferior e na perspetiva de redução da CCC que não está utilizada, nos termos da seguinte ficha técnica:

- Montante: 125.000€ (redução 75 mil€)
- Prazo: 59 meses
- Prestações: Mensais constantes de capital e juros
- Mitigantes:
 - - Livrança subscrita pela empresa com o aval dos sócios da empresa e de um cônjuge.
 - - 1ª Hipoteca (HNP5, cobertura>120%) sobre o imóvel que se propõe adquirir.
- Outros: Redução da CCC de 50 mil € para 25 mil €.

4.2.2. Proposta de MLP Aprovada

1 e 2. Descrição da proposta e do proponente

Trata-se de um Empréstimo de MLP, no montante de 750 mil€ com um prazo de 96 meses com prestações mensais constantes de capital e juros, tem como mitigante livrança subscrita pela empresa e ainda 1ª Hipoteca do imóvel (armazém) que se propõe adquirir.

O principal propósito advém da proposta advém da intenção da rede comercial visar o incremento da relação creditícia, tendo em conta valia da empresa / sócio, pretende favorecer o financiamento que visa a substituição do financiamento via leasing (junto de OIC) por empréstimo de MLP junto do Mbcp.

A proponente integra o GRP EC 4296000 YYYY sendo a única empresa com envolvimento creditício junto do Mbcp.

O “*core business*” do grupo está centrado no comércio e distribuição de produtos alimentares, com destaque para a empresa JYYYY, a mais antiga e a que concentra maior VN e Ativos do grupo.

3.1. Grau de Risco

O Grupo económico assim como a proponente estão classificados com GR 4, quase só atribuível a Soberanos.

3.2. Envolvimento

Dispõe de limites de 1.350 mil €, atualmente com utilização apenas em crédito assinatura (garantias, 38%), e com pontuais utilizações de crédito comercial, com escrupulosa correção.

De salientar a aprovação recente de financiamento ao abrigo da Linha PME Crescimento 2013, de 1.500 mil€, 48 meses, sem carência, com livrança com aval dos sócios, a que acrescia garantia da SGM (50%). Não houve seguimento por indisponibilidade do cliente, mas esta proposta espelha bem a abertura a aumentos de envolvimento com este cliente, tendo em conta também o seu GR.

Empresa com saldos médios na conta á ordem de aproximadamente 500 mil€, ao qual crescem aplicações no montante de 100 mil€.

4 e 5. CRBP e Sinais de Alerta

Empresa com envolvimento efetivo na Banca de 1.442 mil €, quota do Bcp de 36%.

Envolvimento centrado quase exclusivamente em Avals e Garantias (90%), com exceção para o Leasing que se pretende a cessão de posição contratual com o presente pedido de financiamento, alterando para o empréstimo de MLP.

Empresa sem registo de alertas, incidentes ou imparidades.

6. Informação Contabilística

Taxa de Crescimento do VN – Decréscimo de forma paulatina, da atividade ao longo do triénio, em 2012 reduziu ligeiramente (3%), esta redução gradual deve-se à perda de negócio com o seu principal cliente e à retração no setor HORECA, por causa do aumento da taxa do IVA que fez baixar o consumo.

Margem Bruta – Bastante reduzida, condizente também com o setor de atividade. Ligeiro aumento em 2012, dos 8% para os 10%.

Autonomia Financeira – Muito sólida de 60%, o dobro da registada no setor, apresentando também grande estabilidade durante o triénio.

Autofinanciamento – Aumento exponencial do AF (44%) alicerçada principalmente no aumento dos RL e Outros Rendimentos e Ganhos, cujo valor se manteve alto ao longo do triénio

Encargos Financeiros – Muito reduzidos tendo em conta a dimensão da empresa, com tendência decrescente no triénio.

Payback – Muito reduzido, de 1,2 anos quando o do setor se situa nos 5,8 anos. Espelha bem a solidez e solvência da empresa.

Rácio Encargos Financeiros / Meios Libertos Totais – Valor despiciendo, bem abaixo da média do setor. A denotar grande capacidade de criar riqueza organicamente pela empresa, e que mesmo assim recorre pouco ao financiamento externo.

O Balancete Novembro 2013 evidencia evolução muito positiva do VN, quando projetado de forma linear para final de ano, denota melhoria das condições de funcionamento e reduzido passivo financeiro.

Condições de Funcionamento:

	2010	2011	2012	Setor	D. Padrão
RAC8 - Tempo Médio de Cobrança	3,6 415	3,5 765	4,8 120	2,5 481	1,6 771
RAC9 - Tempo Médio de Pagamento	2,7 045	2,4 412	2,1 871	2,4 992	1,3 623
RAC10 - Tempo Médio de Existências	2,3 255	2,5 566	2,5 959	1,5 040	1,4 402

Tabela 13: Condições de Funcionamento. FONTE: Elaboração própria

Em termos de funcionamento, destaca-se o TMC que é quase o dobro da média do setor (Empresa: 4,8 meses; Setor: 2,5 meses), bem como o TME que é também superior á média, apenas o TMP se situa ligeiramente inferior á média.

O TME e TMC ligeiramente elevados em relação á média poderão causar algum constrangimento de tesouraria e consequentemente necessidades de reforço de fundo de maneio.

7. Parecer

Considerando que a empresa está classificada com GR 4, praticamente só atribuído a soberanos ou a clientes com irrepreensível conceito de risco. Quota atual do banco é de 38%.

Não descurando que foi aprovado recentemente financiamento ao abrigo da Linha PME Crescimento 2013, de 1.500 mil €, prazo de 48 meses, com liv. c/ aval dos sócios, a que acrescia garantia da SGM (50%). Cancelada entretanto porque cliente não deu concordância ao processo, este tinha sido despoletado pela rede

comercial do Bcp, o que mostra desde logo a abertura e predisposição existente para aumentos de envolvimento com o cliente em causa.

Empresa de grande dimensão, que tem vindo a reduzir o VN no triénio. Trabalha tal como o setor com MB reduzidas, no entanto devido á eficiência da estrutura de custos, muito reduzido Passivo Financeiro induzindo consequentemente á quase inexistência de encargos financeiros, permitindo a obtenção de RL extraordinários, 593 mil€ em 2012, com margem líquida de 3,09% (em 2011=2,44%), o que a torna uma empresa muito apetecível para financiamento pois possui um conceito de risco muito apropriado, sendo a sua maior virtude o reduzidíssimo Passivo Financeiro tendo em conta a dimensão da empresa.

4.2.3. Proposta de MLP Recusada

1 e 2. Descrição da proposta e proponente

Trata-se de um Empréstimo de MLP, no montante de 100 mil€ destinada a fundo de maneio. Prazo de 60 meses, com prestações mensais constantes de capital e juros, tem como mitigante livrança subscrita pela empresa com o aval do sócio e conjugue.

Dedica-se ao comércio por grosso de máquinas (60%) parcialmente com produção interna, tendo ainda a vertente de comissionista para as marcas "DMG" e "Moriseiki" (40%).

3.1.Grau de risco da empresa

Foi atribuído á empresa um Grau de Risco 9.

Dispõe como limites apenas leasing mobiliário, montante atual de 14 202€ cujo prazo termina em Abril de 2018.

3.2.Envolvimento

Foi inicialmente proposto em Março 2013, Pme Crescimento 2013 – Linha Geral (Sgm até 50%, prazo de 6 anos) no montante de 100 mil €, tendo sido aprovado apenas por 50 mil € e enquadrado na Linha Micro (Sgm até 75%, prazo de 4 anos) uma vez que “já não era possível aprovar operações no âmbito da Pme Crescimento 2013 - Linha Geral, conforme notícia oportunamente divulgada à Rede”.

Contudo em reapreciação, foi solicitado o enquadramento em Pme Crescimento 2014 - Linha Geral no montante de 50 mil € (SGM até 50%, prazo 4 anos) uma vez que o Cliente não cumpria os pressupostos de enquadramento em Linha Micro (nº colaboradores).

Operação aprovada pelo Banco e Sgm, a aguardar o funding.

4 e 5. CRBP e Sinais de Alerta

Empresa aumentou endividamento bancário, contudo quota do Bcp mantém-se moderada (21%).

Empresa sem registo de incidentes, níveis de alerta ou imparidades

6.Informação Contabilística

Taxa de Crescimento do VN – Empresa aumentou abruptamente o seu VN em 2013, mais do que triplicou registando aumento de 350%. Sustentado segundo o cliente por um conjunto de fatores, dos quais destaca:

1º Aumento da equipa comercial e adequação da equipa produtiva.

3º Otimização da parceria de comercialização (DMG Moriseiki).

2º Política estatal de incentivo ao investimento.

4º Incremento do serviço pós venda.

Margem Bruta – Apesar do aumento exponencial do VN, a MB reduziu quase 6%, fruto do aumento proporcionalmente mais elevado do Custo das Mercadorias Vendidas.

Autonomia Financeira – Empresa em 2012 apresentava AF de 43%, em 2013 reduziu 2013 reduziu significativamente para os 9%, embora o CPP até tenha aumentado (29%). Esta redução ficou a dever-se a um aumento exponencial do Ativo, sem acompanhamento proporcional do aumento dos CCP, o que levou a uma degradação da estrutura de capitais.

O mais significativo foi o fato do aumento do ativo ser alicerçado quase na íntegra na rubrica de Clientes, que aumentou 1.556 mil€. Registrando inclusivamente um valor superior ao VN alcançado em 2013, fato muito preocupante, suscitando muitas dúvidas, e aconselhando bastante prudência em aumentos de envolvimento do banco com a empresa.

Autofinanciamento – Ligeiro aumento do Autof., originado pelo crescimento dos RL.

Encargos Financeiros – Passivo Financeiro aumentou apenas no final do ano de 2013, o que não teve repercussão ainda nos EF, bastante reduzidos e estáveis ao longo do triénio.

Payback – Estável ao longo do triénio, em 2013 registou 2,7 anos, número inferior á média do setor (6,5 anos) pelos motivos já anteriormente referidos, diminuto Passivo Financeiro.

Condições de Funcionamento:

	2011	2012	2013	Setor Desv.Padrão	
RAC8 – Tempo Médio de Cobrança	4,4688	2,8187	13,7781	4,0033	2,2610
RAC9 - Tempo Médio de Pagamento	5,9099	1,9908	7,8147	2,5562	1,4335
RAC10 - Tempo Médio de Existências	2,9638	3,7087	1,1550	2,5860	2,2562

Tabela 14: Condições de Funcionamento. FONTE: Elaboração própria

Condições de funcionamento que em 2013 se tornaram bastante desfavoráveis, expoente máximo o TMC de 13,8 meses (aumento de 11 meses em relação a 2102) quase o triplo do setor, o que poderá ter induzido também o agravamento do TMP que em 2013 se situou bem acima do setor, registando 7,8 meses (setor 2,6 meses), pois a dificuldade na cobrabilidade, induz invariavelmente á dificuldade em efetuar pagamentos de mercadorias, traduzindo-se em dificuldades e constrangimentos na situação de tesouraria.

Por outro lado a empresa em 2013 conseguiu melhorar o TME, situando-se agora até inferior á média do setor, indiciando rotatividade rotação de existências, e evidenciando que o problema reside exclusivamente na incapacidade em efetuar boa cobrança.

7. Parecer

Considerando que é uma empresa que está classificada com GR 9 e a quota atual do banco é reduzida, porém tem já aprovado Pme Crescimento 2014 - Linha Geral no montante de 50 mil € (SGM até 50%, prazo 4 anos), que foi

inicialmente proposto por 100 mil€ (redução imposta pela DCR, aconselhando prudência).

Empresa de pequena dimensão, mas que em 2013 registou aumento exponencial de 350% do seu VN. Contudo este aumento não se consubstanciou em aumento significativo dos RL, principalmente porque residiu no aumento exponencial da rubrica de Clientes, que aumentou 1.556 mil€, registando inclusivamente um valor superior ao VN alcançado em 2013, fato muito preocupante, suscitando muitas dúvidas e aconselhando bastante prudência em aumentos de envolvimento do banco com a empresa.

De salientar que foi dito pelo Cliente que “20% da dívida de clientes resulta de assistência técnica, sendo considerada de muito difícil cobrabilidade”. Conforme podemos comprovar pelas condições de funcionamento bastante desfavoráveis, em que o TMC se situa nos 13,8 meses (quase o triplo do setor), exceção é o TME, mais reduzido que o do setor indicando rotatividade e dinâmica de stocks, residindo o problema exclusivamente na incapacidade de efetuar boa cobrança.

Degradação acentuada da estrutura de capitais, AF precária de 8% (redução de 34%) por via do crescimento exponencial do ativo (+1.600 mil), maioritariamente da rubrica clientes (+1.555 mil€), pernicioso pelos motivos já referidos, e que não se traduziu num aumento proporcional dos CPP.

Tendo em conta a iminente incobrabilidade de parte do VN e a morosidade na cobrança de outra parte significativa, que se traduziu numa evolução em 2013 muito negativa e muito modesta condição global da empresa (AF=8%).

A quota de exposição já suficiente face ao perfil de risco da empresa (33% considerando já o Pme aprovado de 50 mil€, inicialmente proposto por 100 mil), desfavoreceu-se a operação.

Conclusão

O presente trabalho de investigação teve por objetivo escrutinar o processo de decisão de crédito a empresas, processo específico e crucial no sucesso da atividade bancária, com implicações a vários níveis. Reveste-se ainda de especificidades significativas, pois cada instituição tem a sua própria metodologia e cultura de decisão de crédito. Este trabalho pretendeu descrever e analisar as metodologias subjacentes ao processo de decisão de crédito a empresas no banco Millennium Bcp.

Ao longo do presente trabalho, e de acordo com a descrição pormenorizada do processo de decisão de crédito a empresas no Banco Millennium Bcp, foram sendo respondidas as questões de investigação levantadas. Quanto à primeira questão – Q.1. Que tipologia de análise, qualitativa ou quantitativa, evidencia primazia na análise de risco de crédito? – Concluiu-se pela primazia dada à análise ou fatores quantitativos. Tal justifica-se pelo facto de por um lado, atualmente ser mais fácil o acesso a informação contabilística consolidada de cada empresa; por outro, apesar de essa informação ser sempre suscetível de diferentes interpretações, existe uma componente forte de objetividade na análise de rácios financeiros, o que não acontece quando a análise se foca em fatores qualitativos, como por exemplo a qualidade da gestão.

Contudo, tornar-se-ia redutor centrar a análise exclusivamente em rácios financeiros. Poder-se-ia até escolher os rácios financeiros mais reveladores da condição financeira da empresa, parametrizar os valores que as empresas deveriam ter para que pudesse ser concedido crédito até determinado valor, uma espécie de análise discriminante mas com ajustamento imediato ao montante de crédito que cada empresa teria à sua disponibilidade. No entanto, pela realização do presente trabalho, bem como pela experiência adquirida

enquanto analista de crédito, a massificação e automatização na íntegra do processo de decisão de crédito a empresas seria um erro. Tal significaria descurar o papel crucial que o analista de crédito desenvolve e a perícia que revela na interpretação dos mesmos rácios financeiros, pois tal como foi demonstrado um valor despiciente num rácio financeiro poderá ter diferentes explicações e não terá que ser obrigatoriamente pernicioso. Por exemplo, uma empresa que exhibe um rácio de Autonomia Financeira (Ativo/Capital Próprio) reduzido poderá ter um valor aceitável do Capital Próprio, mas possuir um valor do Ativo muito elevado. Se este valor do Ativo for alicerçado em Inventários, tal indiciaria dificuldade na realização de mais-valias com os seus produtos. Caso estivesse alicerçado em Clientes, indicaria dificuldades de cobrança, que poderia ter repercussões nefastas na empresa a curto prazo, como estrangulamento de tesouraria. São exemplos que evidenciam que este rácio por si só é algo redutor e que é preciso uma visão abrangente para perceber as suas causas.

Apesar de não tão relevante, a análise qualitativa continua a revelar-se importante. O papel do analista está bem presente na capacidade de absorver do contato com a rede comercial o máximo de informação de cariz qualitativo tais como os anos de experiência e capacidade dos gestores, a dependência exclusiva de um sócio gestor, uma análise às ameaças da concorrência.

Mas no contato com a rede comercial terá que estar sempre bem explicita a divergência de objectivos. Se a rede comercial tem muitas vezes uma pressão constante para cumprir objectivos, que passam expressamente por conceder o maior volume de crédito, o analista de crédito deverá ter subjacente ao seu trabalho uma adequada e escrutinada análise do risco de crédito.

No caso da segunda questão colocada - Q.2. Quais são os rácios mais preponderantes na análise da informação contabilística de uma empresa? –

concluiu-se pela existência de um conjunto de rácios financeiros core pelos quais se rege um analista de crédito, a saber: (i) Payback; (ii) Autonomia Financeira; e (iii) rácio Encargos Financeiros/Meios Libertos Totais.

O Payback é um rácio primordial para qualquer analista, incluindo dois fatores importantíssimos: (i) o Passivo Financeiro, que indica qual o grau de endividamento da empresa; e (ii) o Autofinanciamento, que revela qual a capacidade de gerar resultados organicamente pela empresa; i.e., a sua capacidade de libertação de meios. O rácio entre estes dois factores conduz ao payback, isto é, qual o número de anos que a empresa necessita para cumprir o seu serviço da dívida até que esta seja inexistente (período de recuperação da dívida). É, assim, um indicador fortíssimo na descrição da taxa de esforço da empresa, tendo, por isso mesmo, significativa influência na decisão do analista de risco. Este rácio dita, muitas vezes, a decisão final sobre a concessão de crédito.

O rácio Autonomia Financeira reveste-se de extrema importância no processo de análise de risco de crédito, pois permite concluir sobre a capacidade de absorção de perdas de qualquer negócio, permitindo a normal continuidade da atividade. Uma elevada Autonomia Financeira, por norma, demonstra elevada capacidade do negócio se financiar por capitais próprios. Na sua essência, demonstra a capacidade do capital próprio absorver perdas nos ativos da empresa. Importa, no entanto, referir que o Capital Próprio é composto por diversas rubricas, cada qual com características específicas. Por exemplo, só o capital realizado (Capital Social) pode efetivamente considerar-se da Empresa. Já outras reservas de capital próprio podem ser referentes a Capital dos Sócios que a qualquer momento podem ser devolvidos.

Finalmente, o rácio Encargos Financeiros/Meios Libertos Totais, reflete a aptidão da empresa para gerar os meios necessários para efetuar o serviço da dívida, sendo que quanto maior esse valor menor será essa capacidade.

Consubstancia-se então na crença que a qualquer momento se pode exigir a uma empresa que no mínimo seja capaz de libertar da sua atividade meios financeiros que possam suprir os encargos dos financiamentos necessários ao seu funcionamento. Quando, ao longo do tempo, este valor verifica uma tendência de crescimento, está implícito que os meios gerados pela atividade estão gradualmente a ser absorvidos pelo pagamento dos empréstimos contraídos, o que refletirá uma situação financeira difícil e constitui um tema com importância central na análise efetuada por um analista de crédito.

Relativamente à questão 3 – Q.3. Quais os principais critérios que induzem e determinam o parecer final do analista de crédito para cada proposta objeto de análise? –, Importa destacar que a análise bancária no processo de decisão de crédito se centra, atualmente, sobretudo em indicadores de solvência financeira, em estimar o período que demorará a empresa a reembolsar o capital e juros emprestados e na real capacidade da empresa em cumprir o serviço da dívida. Não são considerados primordiais ou tão valorizados, indicadores económicos que traduzem a capacidade da empresa em expandir o seu negócio ou indicadores económicos de rentabilidade, o que poderá ser considerado um contrassenso.

Este racional pode ser explicado pelo atual contexto de crise, decorrente da crise financeira internacional e de dívida soberana que vem afetando Portugal e a Europa desde 2007/2008 e, sobretudo, de problemas graves ocorridos na banca nacional, situação que despoletou uma mudança de paradigma nos últimos anos e a adequação a uma política de concessão de crédito cada vez mais restritiva, incentivada pelos requisitos de capital cada vez mais exigentes da atividade bancária.

Finalizados estes pontos, conclui-se que a metodologia centrada em factores quantitativos é a mais adequada. Contudo, o analista de crédito desempenha um papel fundamental na tomada de decisão, na medida em que tem a

capacidade de “ajustar o ruído” da informação estática que advém dos rácios financeiros. É esta função de discutir na especialidade diferentes realidades que acrescenta valor e se traduz na concessão de mais e melhor crédito, concluindo-se que uma análise puramente quantitativa seria extremamente redutora.

Como oportunidades de investigação futura, é da maior pertinência identificar com precisão o montante a partir do qual, dada a realidade do mercado e da instituição, fará sentido incorporar o analista de crédito ou alargar a sua área de influência.

Indagar até que ponto será benéfico, dada a inversão do rumo da economia, com uma ligeira retoma evidenciada, valorizar na análise quantitativa rácios financeiros que demonstrem rentabilidade, evolução e capacidade de expandir o negócio da empresa revela-se também como um importante oportunidade de investigação. Finalmente, a aplicação da presente metodologia a um conjunto mais vasto de operações e de instituições, para robustecer as conclusões alcançadas é, sem dúvida, um importante desenvolvimento ao presente trabalho.

Bibliografia

2013 Form NRSRO Annual Certification. Relatório Anual, Fitch Ratings, Inc., s.d.

A.P.B. *Associação Portuguesa de Bancos*. 2011.

http://www.apb.pt/sistema_financeiro/ (acedido em 12 de Junho de 2014).

Alcarva, Paulo. *A Banca e as PME*. Vida Económica, 2011.

Alexander, Carol. *Market Risk Analysis: Value-at-Risk Models*. John Wiley & Sons Ltd, Volume IV pp. 4-5, 2008.

Altman, Edward. *Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy*. Setembro de 1968.

<http://www.afajof.org/journal/jstabstract.asp?fef=7936> (acedido em 22 de Maio de 2014).

Anderson, Raymond. *The Credit Scoring Toolkit. Theory and Practice for Retail Credit Risk Management and Decision Automation*. Oxford University Press, 2007.

Base Rating Information. Relatório, DBRS Rating Policies, s.d.

Basel Committee Newsletter No. 6 - Validation of low-default portfolios in the Basel II Framework. Newsletter, Basel Committee on Banking Supervision - Bank for International Settlements, 2005.

Basel Committee on Banking Supervision - Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks. Relatório, Basileia: Bank of International Settlements, 2005.

Basel Committee on Banking Supervision - Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. Relatório, Basileia: Bank for International Settlements, 2011.

Basel Committee on Banking Supervision - Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring. Relatório, Basileia: Bank for International Settlements, 2010.

Basel Committee on Banking Supervision - The New Basel Capital Accord. Documento de Consulta, Basileia: Bank for International Settlements, 2003.

Basel Committee on Banking Supervision. Relatório, Basileia: Bank for International Settlements, 2004.

Bastardo, C. *Análise fundamental e técnicas de ações*. 1ª Edição, Lisboa, 1992.

BCBS. “Acordo de Basileia III.” Basel Committee on Banking Supervision, Basileia, 2011.

—. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*. Bank for International Settlements, 2006.

—. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*. Bank for International Settlements, 2004.

Bcp, Millennium. *Documento Interno*. 2012.

BdP. “Aviso do Banco de Portugal n.º 5/2007.” 18 de Abril de 2007.

Bernstein, Peter. *Against The Gods*. John Wiley & Sons, 1996.

Bessis, J. *Risk Management in Banking*. John Wiley & Son Ltd. New York, 1998.

Blatt, A. *Avaliação de risco e decisões de crédito: Um enfoque prático*. São Paulo: Nobel, 2000.

Boot, Arnoud. “Relationship Banking: What Do We Know?” *Journal of Financial Intermediation* 9, 1999: 7–25.

Branco, Carlos. *Risco de Crédito em Carteiras de Baixa Sinistralidade: Determinação de Probabilidades de Incumprimento Baseada na Teoria da Credibilidade (Uma Aplicação no Sistema Bancário Português)*. Tese de Doutoramento, Universidade Aberta, 2009.

Brealey & Myers, R.A., S.C. *Princípios de Finanças Empresariais*. Lisboa: Editora McGraw-Hill de Portugal, 1988.

Brunnermeier, Markus. “Deciphering the Liquidity and Credit Crunch 2007–2008.” *Journal of Economic Perspectives* — Volume 23, Number 1, 2009: 77-100.

Caeiro, Vera Cristina Santiago. *Avaliação do Risco de Crédito de Clientes Empresariais, Levantamento de requisitos e estimação de modelos*. Tese de Mestrado em Finanças. , Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa, 2011.

Caiado, Caiado. *Gestão das Instituições Financeiras*. Edições Sílabo, 2.^a Edição, 2008.

Cantor, Richard. *Special Comment - Confidence Intervals for Corporate Default Rates*. Relatório, Nova Iorque: Moody's Investors Service - Global Credit Research, 2007.

Caouette, John B., Edward Altman, e Paul. Narayanan. *Gestão do Risco de Crédito*. Qualitymark, 2000.

Caprio, Gerard, Asl Demirgüç-Kunt, e Edward Kane. *The 2007 Meltdown in Structured Securitization: Searching for Lessons, not Scapegoats*. Paper, Oxford University Press, 2010.

Chorão, Luís António Ribeiro. *Logit vs Redes Neurais Artificiais: Um exemplo aplicado a cartões de crédito*. Tese de Mestrado em Estatística e Gestão de Informação, Lisboa: ISEGI-UNL, 2005.

“Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE).” Leilosoc Market Partners, 20 de Abril de 2012.

Colquitt, Joetta. *Credit Risk Management - How to Avoid Lending Disasters and Maximize Earnings*. McGraw-Hill, Third Edition, pp.4-5, 2007.

Cornett Saunders, Anthony e Marcia Cornett. *Financial Institutions Management - A Risk Management Approach*. McGraw-Hill Higher Education, 7E, ISBN 0-073-53075-1., 2011.

Cornett, Marcia, e Anthony Saunders. *Financial Institutions Management: A Risk Management Approach*. McGraw-Hill/Irwin - 6th edition, 2008.

Costa, Bruno. *Liquidez, Riscos Sistémicos e Regulação Bancária*. Dissertação de Mestrado, Porto: Faculdade de Economia da Universidade do Porto, s.d.

- Costa, C.A. *Métodos Qualitativos na Análise Risco Crédito - Confiança e Credibilidade na Relação entre Bancos e Empresas*. Braga: Working Paper da Universidade do Minho - Escola de Economia e Gestão, pp3-6, 2003.
- Crook, Jonathan N. "Recent Developments in Consumer Credit Risk Assessment." *European Journal of Operational Research*, 2007: 1447-1465.
- Crouhy, Michel, Dan Galai, e Robert Mark. "A comparative analysis of current credit risk." *Journal of Banking and Finance*, 24, 2000: 59-117.
- Cruz, Ricardo. "Capítulo 4 - Riscos da Actividade Bancária." *Mestrado em Banca e Seguros - Bancos e Empresas de Seguros*. Porto: Católica Porto - Faculdade de Economia e Gestão, 2012.
- Cruz, Ricardo. "Moeda e Mercados Financeiros - Capítulo 7 - Bancos." 2010.
- Cukierman, Alex. "Reflections on the Crisis and on its Lessons for Regulatory Reform and for Central Bank Policies." *Journal of Financial Stability*, 2010: 1-12.
- Definitions of Ratings and Other Forms of Opinion*. Relatório, Fitch Ratings, 2014.
- Duchin, Ran, Oguzhan Ozbas, e Berk Sensoy. "Costly External Finance, Corporate Investment, and the Subprime Mortgage Credit Crisis." *Journal of Financial Economics*, 2010: 418-435.
- Engelmann, Bernd, e Daniel Porath. "Do not Forget the Economy when Estimating Default Probabilities." *Wilmott magazine*, s.d.: 70-73.
- Engelmann, Bernd, e Robert Rauhmeier. *The Basel II Risk Parameters - Estimation, Validation, Stress Testing – with Applications to Loan Risk Management*. Springer (Second edition), 2011.
- Fernandes, João. *Corporate Credit Risk Modeling*. Tese de Doutoramento, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa - Departamento de Contabilidade e Finanças, 2006.
- Fernandes, João. "Corporate Credit Risk Modeling: Quantitative Rating System and Probability of Default Estimation." Artigo, Lisboa, 2005.
- Gallati, Reto R. *Risk Management and Capital Adequacy*. McGraw-Hill, 2003.

Gerardi, Kristopher, Andreas Lehnert, Shane Sherland, e Paul Willen. *Making Sense of the Subprime Crisis*. Paper, Federal Reserve Bank of Atlanta - Working Paper Series, 2009.

Gestel, Tony Van., Baesens, Bart. *Credit Risk Management*. New York: Oxford University Press, pp. 9, 2009.

Gitman, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira*. Harbra, 1997.

Greene, William. *Econometric Analysis*. Prentice Hall, 2011.

Gregoriou, Greg. *Operational Risk toward Basel III - Best Practices and Issues in Modeling, Management, and Regulation*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2009.

Grinsven, Dr. ing Jurgen H.M. Van. *Risk Management in Financial Institutions: Formulating Value Propositions*. IOS Press BV, 2010.

Guide to Credit Rating Essentials - What are credit ratings and how do they work? Relatório, Standard & Poor's Financial Services LLC, 2011.

Guide to Ratings Performance - How does Standard & Poor's measure performance? Relatório, Standard & Poor's Financial Services LLC, 2011.

Guidelines on the implementation, validation and assessment of Advanced Measurement (AMA) and Internal Ratings Based (IRB) Approaches. Relatório, CEBS - Committee of European Banking Supervisors, 2006.

Guimarães, André. "Avaliando a Classificação de Risco de Crédito em Operações Indiretas com Garantia de Fundo de Aval." *Revista do Bndes*, 2008: 39-61.

Hamilton, David, e Richard Cantor. *Measuring Corporate Default Rates*. Relatório, Nova Iorque: Moody's Investors Service - Global Credit Research, 2006.

Higgs, Will. *Restoring Confidence in the Securitisation and Derivatives Markets*. Paper, Law and Financial Markets Review, 2009.

Horcher, Karen A. *Essentials of Financial Risk Management*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2005.

Hull, John. "The credit crunch of 2007: what went wrong? Why? What lessons can be learned?" *The Journal of Credit Risk*, 2009: 3–18.

Ibrahim, Alexandre. "1.º Congresso Internacional de Gestão de Riscos." Brasil: Febraban, s.d.

Iqbal, Nabil, e Syed Ali. "Estimation of Probability of Defaults (PD) for Low Default Portfolios: An Actuarial Approach." Artigo, 2012.

Jorion, Philippe. *Value At Risk: The New Benchmark for Managing Financial Risk*. Third Edition. McGraw-Hill, 2006.

Kaufman, George G., Kenneth E. Scott. "What is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to It?" *The Independent Review*, 2003: pp.371-372.

Kent Wideman, Mary Keogh, Paul Yip. *Industry Study - 2012 DBRS Corporate Rating Transition and Default Study*. Relatório, DBRS, 2013.

Laia, Amaro, e Carlos Moedas. *O Novo Paradigma do Investimento Imobiliário. Análise e Estratégias Para um Sector-chave da Economia*. Sabedoria Alternativa, 2010.

Lewis, Edward M. *A Introduction to Credit Scoring*. California: Fair, Isaac and Co. Inc. Second Edition, 1992.

Lino, Ana. *Técnicas de rating em contexto de crise no setor bancário português*. Dissertação de Mestrado, Porto: Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto - Instituto Politécnico do Porto, 2013.

Low Default Portfolios. Artigo, BBA - British Bankers' Association, LIBA - London Investment Banking Association, ISDA - International Swaps and Derivatives Association, 2005.

Matias, Francisco José Ferreira. *Impacto da Gestão no Risco das Instituições Financeiras*. Tese do Mestrado em Contabilidade e Finanças, Setúbal: Instituto Politécnico de Setúbal, Escola Superior de Ciências Empresariais, 2012.

MBCP. *Relatório de disciplina de Mercado 2013*. Porto: Millennium bcp, 2014.

Medina, Katelene. *“O impacto da entrada das agências de rating nos países emergentes: estudo comparativo Brasil/Angola. Viabilidade da criação de uma agência de rating em África”*. Dissertação de Mestrado, Lisboa: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa - Instituto Politécnico de Lisboa, 2012.

Mendes, Adriana. *TRANSIÇÃO DE BASILEIA II PARA O BASILEIA III “Qual o enfoque que é dado aos Riscos nos Acordos de Basileia?”*. Trabalho Final de Mestrado, Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão - Universidade Técnica de Lisboa, 2013.

Mishkin, Frederic. *Comment on System Risk in Research in Financial Services: Banking, Financial Markets and System Risk*. George Kaufman, Vol. 7 p.32, 1995.

—. *The economics of money, banking, and financial markets*. Columbia University, 2004.

Neves, J. *Análise Financeira: Técnicas Fundamentais*. Lisboa: Texto Editora, 15^a Edição, volume I, 2004.

Our performance in 2013. R&C, Basileia: UBS, 2014.

Overview of the Amendment to the Capital Accord to Incorporate Market Risks. Relatório, Market risks overview, 1996.

Oxford, University Press. Oxford University Press, 2005.

Pinto, João. *A Theoretical and Empirical Analysis of Structured Finance*. Tese de Doutoramento, Faculdade de Economia da Universidade do Porto, 2013.

Pinto, João. *O Movimento de Titularização de Activos em Portugal*. Dissertação de Mestrado, Porto: Faculdade de Economia da Universidade do Porto, 2005.

Pitman, Trevor, e Eileen Fahey. *Managing and Developing Criteria and Models - Master Criteria*. Relatório, Fitch Ratings, 2014.

Pluto, Katja, e Katja Pluto, Dirk Tasche. *“Thinking positively.”* Artigo, 2005.

Rating Definitions and Other Rating Information: Default Definition. Relatório, DBRS, 2013.

Rating Definitions and Other Rating Information: Rating Trends. Relatório, DBRS, s.d.

Rating Symbols and Definitions. Relatório, Moody's Investors service, 2014.

Rating, Companhia Portuguesa de. "Notações de Curto Prazo nas emissões." s.d. <http://www.cprating.pt/3.0emit/3.4.1.1emissoescp.asp> (acedido em 11 de Abril de 2014).

Ratings Internacionais de Crédito de Longo Prazo. Relatório, Fitch Ratings, 2014.

Relatório e Contas 2012. R&C, Lisboa: Grupo Banco Espírito Santo, 2014.

Relatório e Contas 2012. Relatório Anual, Porto: Banco comercial Português, 2014.

RGICSF. "Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras." 1992.

Rich, E. *Artificial Intelligence*. New York: McGraw-Hill, 1988.

Saunders, A. *Financial Institutions Management: A Modern Perspective*. New York: Irwin McGraw-Hill. 2^o Edition., 1997.

Saunders, Anthony., Cornett, Marcia. *Financial Institutions Management - A Risk Management Approach*. McGraw-Hill Higher Education, 7^E, ISBN 0-073-53075-1, 2011.

Schreiner, M. "'Credit Scoring for Microfinance: Can it work?'" *Journal of Microfinance*, 2000: 2:105-118.

Servigny, Arnaud, e Olivier Renault. *Measuring and Managing Credit Risk*. The McGraw-Hill Companies, Inc., 2004.

Sharon Ou, David Chiu, Zhi Zeng, Albert Metz. *Annual Default Study: Corporate Default and Recovery Rates, 1920-2013*. Relatório Anual, Moody's Investors Service, 2014.

Shin, Hyun. "Reflections on Northern Rock: The Bank Run that Heralded the Global Financial Crisis." *Journal of Economic Perspectives*—Volume 23, Number 1, 2009: 101-119.

Silva. *O Acordo de Basileia II e o impacto na gestão de riscos da banca e no financiamento das empresas*. Universidade do Minho, Escola de Economia e Gestão, 2008.

Stiglitz&Weiss. *The American Economic Review*. Atlas, 1982.

Stulz, René. "Credit Default Swaps and the Credit Crisis." *Journal of Economic Perspectives* — Volume 24, Number 1, 2010: 73-92.

Tamhane, Ajit, e Dorothy Dunlop. *Statistics and Data Analysis: From Elementary to Intermediate*. Prentice Hall, 1999.

"The 2007 – Financial Crisis: Lessons from Corporate Finance." *Journal of Financial Economics*, 2010: 303-305.

Thomas, Lyn C. *Consumer Credit Models: Pricing, Pricing and Portfolios*. New York: Oxford University Press Inc., 2009.

Tung, Julia, e Albert Metz. *Glossary of Moody's Ratings Performance Metrics*. Relatório, Nova Iorque: Moody's Investors Service, 2011.

Understanding Credit Ratings — Limitations and Usage. Relatório, FitchResearch, 2014.

Vaughan, Emmett, e Therese Vaughan. *Fundamentals of Risk and Insurance*. John Wiley & Sons, 10E, 2008.

Vazza, Diane, Nick Kraemer, Nivriti Richhariya, Abhik Debnath, Mayur Sangoi, e Aniket Sakhare. *Default, Transition, and Recovery: 2013 Annual Global Corporate Default Study And Rating Transitions*. Relatório Anual, Nova Iorque: Standard & Poor's Ratings Services, 2014.

Anexos

Informação Contabilística

Cliente:	Empresa A (aprovado)	Morada:	
Nº Fiscal:			
CAE:	46390-Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares		
SROC/ROC:	52-MARQUES DA CUNHA, ARLINDO DUARTE & ASSOCIADOS, SROC	Cº Postal:	

BALANÇO						
RUBRICAS	2010 2010/12		2011 2011/12		2012 2012/12	
	EUR	%	EUR	%	EUR	%
ACTIVO						
Activos intangíveis			1.409.875	9,01		
Goodwill			1.409.875	9,01		
Outros intangíveis						
Amortizações e imparidades acumuladas						
Activos fixos tangíveis	1.925.531	11,79	1.808.432	11,55	1.709.644	10,21
Activos tangíveis	1.925.531	11,79	1.808.432	11,55	1.709.644	10,21
Propriedades de investimento						
Activos biológicos						
Activos detidos para venda e outros						
Depreciações e imparidades acumuladas	-3.636.653	-22,26	-3.850.231	-24,60	-4.015.542	-23,98
Activos Financeiros	2.932.048	17,95	1.541.109	9,85	3.060.550	18,28
Participações financeiras	2.242.343	13,73	851.404	5,44	2.370.845	14,16
Empréstimos a entidades relacionadas	689.705	4,22	689.705	4,41	689.705	4,12
Empréstimos a accionistas/sócios						
Outros activos financeiros						
Imparidades acumuladas						
Outros não correntes						
Clientes						
Diferimentos						
Activos por impostos diferidos						
Outros activos e contas a receber						
Activo não corrente	4.857.579	29,73	4.759.416	30,40	4.770.194	28,49
Mercadorias	3.871.456	23,70	2.676.871	17,10	2.910.364	17,38
Matérias-primas, subsidiárias e de consumo						
Produtos acabados e intermédios						
Produtos e trabalhos em curso						
Activos biológicos						
Imparidades acumuladas			-1.174.227	-7,50	844.772	5,05
Exploração	3.871.456	23,70	2.676.871	17,10	2.910.364	17,38
Clientes	5.336.725	32,67	4.867.007	31,09	5.699.866	34,04
Estado e outros entes públicos	166.005	1,02	82.743	0,53		
Accionistas/sócios						
Entidades relacionadas			938.605	6,00		
Outros activos e contas a receber	1.202.108	7,36	827.588	5,29	1.399.179	8,36
Imparidades acumuladas	-1.209.990	-7,41	-1.006.348	-6,43	-2.008.123	-11,99
Diferimentos	75.218	0,46	50.145	0,32	32.207	0,19
Activos por impostos diferidos						
Activos financeiros para negociação e ao justo valor						
Caixa e equivalentes	828.544	5,07	1.451.304	9,27	1.932.206	11,54

Activo corrente	11.480.056	70,27	10.894.263	69,60	11.973.822	71,51
Total do activo	16.337.635	100,00	15.653.679	100,00	16.744.016	100,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO						
Capital próprio						
Capital	1.250.000	7,65	1.250.000	7,99	1.250.000	7,47
Acções (quotas) próprias e capital não realizado						
Outros instrumentos capital próprio						
Prémios de emissão						
Ajustamentos em activos financeiros	311.219	1,90	324.255	2,07	345.120	2,06
Excedentes de revalorização e reservas de justo valor	80.423	0,49	79.101	0,51	76.908	0,46
Reservas	389.546	2,38	389.546	2,49	389.546	2,33
Resultados transitados e outras variações	6.167.858	37,75	7.154.976	45,71	7.516.171	44,89
Subsídios ao investimento						
Resultado líquido do período	1.070.760	6,55	481.264	3,07	593.183	3,54
Dividendos antecipados e resultados a distribuir	-10.000	-0,06				
Capital próprio atribuível aos detentores do capital da Empresa-Mãe	9.259.806	56,68	9.679.142	61,83	10.170.928	60,74
Interesses minoritários						
Total do capital próprio	9.259.806	56,68	9.679.142	61,83	10.170.928	60,74
Passivo						
Provisões	40.000	0,24	224.697	1,44	224.697	1,34
Responsabilidades por benefícios pós emprego						
Passivos por impostos diferidos	60.141	0,37	58.366	0,37	72.420	0,43
Subsídios ao investimento	234.006	1,43	226.577	1,45	204.192	1,22
Outros não exigível						
Financiamentos obtidos	555.520	3,40	265.676	1,70	133.125	0,80
<i>Empréstimos de Iç's</i>	555.520	3,40	265.676	1,70	133.125	0,80
<i>Empréstimos por obrigações e papel comercial</i>						
<i>Outros financiamentos</i>						
<i>Mútuos de participantes de capital e de entidades relacionadas</i>						
Estado e outros entes públicos						
Outros passivos e contas a pagar						
Passivo não corrente	889.667	5,45	775.316	4,95	634.434	3,79
Provisões						
Responsabilidades por benefícios pós emprego						
Passivos por impostos diferidos						
Subsídios ao investimento						
Outros não exigível			100.000	0,64	23.053	0,14
Financiamentos obtidos	372.736	2,28	289.336	1,85	1.672.323	9,99
<i>Empréstimos de Iç's</i>	363.717	2,23	289.336	1,85	1.627.053	9,72
<i>Empréstimos por obrigações e papel comercial</i>						
<i>Outros financiamentos</i>	9.019	0,06			45.270	0,27
<i>Mútuos de participantes de capital e de entidades relacionadas</i>						
Fornecedores	4.977.185	30,46	3.983.789	25,45	3.408.536	20,36
Adiantamentos de clientes						
Estado e outros entes públicos	77.636	0,48	58.977	0,38	294.742	1,76
Accionistas/sócios	10.405	0,06	94.421	0,60	92.400	0,55
Entidades relacionadas						
Outros passivos e contas a pagar	750.199	4,59	672.697	4,30	447.601	2,67
Passivo corrente	6.188.161	37,88	5.199.220	33,21	5.938.655	35,47
Total do passivo	7.077.828	43,32	5.974.536	38,17	6.573.089	39,26
Total do capital próprio e do passivo	16.337.634	100,00	15.653.678	100,00	16.744.017	100,00

Informação Contabilística

Cliente:		Morada:	
Nº Fiscal:			
CAE:	46390-Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares		
SROC/ROC:	52-MARQUES DA CUNHA, ARLINDO DUARTE & ASSOCIADOS, SROC	Cº Postal:	

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS			
	2010 2010/12	2011 2011/12	2012 2012/12
RUBRICAS			
Vendas	21.490.022	19.516.780	19.065.511
Prestações de serviços	83.566	189.589	156.466
Subsídios à exploração			
Trabalhos para a própria entidade			
Variação nos inventários da produção			
Produção	21.573.588	19.706.369	19.221.977
Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas	-19.977.574	-18.075.813	-17.358.738
Subcontratos			
Outros custos			
Custos variáveis	-19.977.574	-18.075.813	-17.358.738
Margem bruta	1.596.014	1.630.556	1.863.239
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	-17.109	20.865	119.231
Outros rendimentos e ganhos líquidos de gastos e perdas	3.234.222	2.643.278	2.463.734
Aumentos/reduções do justo valor			
Fornecimentos e serviços externos	-1.381.674	-1.527.264	-1.438.839
Gastos com pessoal	-1.540.089	-1.411.484	-1.282.200
Imparidades (perdas/reversões)	-102.697	40.045	-1.059.987
Provisões (aumentos/reduções)		-184.697	329.455
Outros rendimentos e gastos não recorrentes	-146.344	-292.477	-34.764
EBITDA	1.642.323	918.822	959.869
Gastos/reversões de depreciação e amortização	-218.488	-213.578	-167.159
Imparidades de investimentos depreciáveis e amortizáveis(perdas/reversões)			
EBIT	1.423.835	705.244	792.710
Encargos com o financiamento	-69.565	-48.378	-35.055
Resultado antes de impostos	1.354.270	656.866	757.655
Imposto sobre rendimento	-283.509	-175.604	-164.475
Interesses minoritários			
Resultado líquido	1.070.761	481.262	593.180

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 46390-Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares	
SROC/ROC: 52-MARQUES DA CUNHA, ARLINDO DUARTE & ASSOCIADOS, SROC	Cº Postal:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS %				
	2010	2011	2012	
	2010/12	2011/12	2012/12	
RUBRICAS	%	%	%	Médias Sectoriais
Vendas	99,61	99,04	99,19	
Prestações de serviços	0,39	0,96	0,81	
Subsídios à exploração				
Trabalhos para a própria entidade				
Variação nos inventários da produção				
Produção	100,00	100,00	100,00	
Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas	-92,60	-91,73	-90,31	
Subcontratos				
Outros custos				
Custos variáveis	-92,60	-91,73	-90,31	
Margem bruta	7,40	8,27	9,69	
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	-0,08	0,11	0,62	
Outros rendimentos e ganhos líquidos de gastos e perdas	14,99	13,41	12,82	
Aumentos/reduções do justo valor				
Fornecimentos e serviços externos	-6,40	-7,75	-7,49	
Gastos com pessoal	-7,14	-7,16	-6,67	
Imparidades (perdas/reversões)	-0,48	0,20	-5,51	
Provisões (aumentos/reduções)		-0,94	1,71	
Outros rendimentos e gastos não recorrentes	-0,68	-1,48	-0,18	
EBITDA	7,61	4,66	4,99	
Gastos/reversões de depreciação e amortização	-1,01	-1,08	-0,87	
Imparidades de investimentos depreciables e amortizáveis(perdas/reversões)				
EBIT	6,60	3,58	4,12	
Encargos com o financiamento	-0,32	-0,25	-0,18	
Resultado antes de impostos	6,28	3,33	3,94	
Imposto sobre rendimento	-1,31	-0,89	-0,86	
Interesses minoritários				
Resultado líquido	4,96	2,44	3,09	

Informação Contabilística

Cliente:		Morada:	
Nº Fiscal:			
CAE:	46390-Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares		
SROC/ROC:	52-MARQUES DA CUNHA, ARLINDO DUARTE & ASSOCIADOS, SROC	Cº Postal:	

INDICADORES ECONÓMICO-FINANCEIROS

INDICADORES	Empresa			Sector	
	2010 2010/12	2011 2011/12	2012 2012/12	Média	Dv Pd
Financeiros					
RACE1 - EBIT/Encargos Financeiros Líquidos	49,3120	14,5778			
RACE2 - Financiamentos Obtidos/EBIT	0,6519	0,7870	2,2776		
RACE5 - Dívida de Curto Prazo/Meios Libertos Totais	3,6247	4,7061	3,5178		
RAC1 - Activo Maneável / Exigível a Curto Prazo	1,2295	1,6115	1,5321	1,1212	0,6057
RAC2 - Activo Maneável / Despesas Correntes Mensais	3,4393	4,2921	4,9387	3,8583	2,1034
RAC3 - Receitas Correntes Mensais / Exigível a Curto Prazo	0,3719	0,3972	0,3324	0,3855	0,3042
RAC4 - Passivo Financeiro / Autofinanciamento	0,6669	0,6612	1,2111	5,7897	6,5205
RAC99 - Dívida Financeira Líquida / EBITDA	0,0557	-0,7399	-0,1274		
RAC5 - Encargos Financeiros / Meios Libertos Totais	0,0408	0,0455	0,0212	0,1935	0,1944
RAC18 - Encargos Financeiros Líquidos / (Meios Libertos Totais + Custos com Pessoal)	0,0089	0,0195	0,0000	0,0665	0,0729
RAC19 - Encargos Financeiros Totais / Margem Bruta	0,0436	0,0297	0,0279	0,0506	0,0525
RAC6 - Autonomia (Capital Próprio / Activo)	0,5668	0,6183	0,6074	0,3014	0,1815
RAC7 - Passivo Bancário / Passivo Total	0,1299	0,0929	0,0501	0,2928	0,2208
RAC32 - Encargos Financeiros Totais / Produção	0,0032	0,0025	0,0027	0,0145	0,0132
RACN26 - Passivo Financeiro Total / (Passivo Financeiro Total + Capitais Próprios)	0,0911	0,0542	0,1508	0,4156	0,2493
Económicos					
RACE4 - (FSE + Custos com o Pessoal + Amortizações)/Produção	0,1456	0,1600	0,1503		
RAC11 - Produção / Ponto Crítico	0,2736	0,3358	0,3223	1,0746	0,1832
RAC12 - Taxa de Crescimento da Produção	-0,0352	-0,0866	-2,4580	-0,5685	5,1996
RAC13 - Vendas / Produção	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	0,0002
RAC14 - Produção / Activo	1,3205	1,2589	1,1480	2,1724	1,2029
RAC15 - Meios Libertos Totais / Produção	0,0790	0,0540	0,0861	0,0470	0,0288
RAC82 - Margem Bruta / Produção	0,0740	0,0827	0,0969	0,2327	0,1143
RAC83 - Resultados Económicos de Exploração / Produção	0,0736	0,0496	0,0368	0,0205	0,0248
RAC84 - Resultados de Exploração / Produção	0,0704	0,0471	0,0350	0,0122	0,0239
RACN40 - (Mg Bruta + FSE + C. Pessoal) / Produção	-0,0615	-0,0664	-0,0446	0,0372	0,0334
RACN40cc - (Mg Bruta + C. Pessoal) / Produção				0,0355	0,0329
RAC16 - Resultados Líquidos / Capital Próprio Médio	0,1262	0,0508	0,0598	0,0950	0,1435
RAC17 - Rendibilidade do Activo	0,0847	0,0451	0,0453	0,0425	0,0447
RACN5 - (Resultados Exploração + Amortizações + Ajustamentos) / Passivo	0,2711	0,2302	0,2504	0,1275	0,1199
RACN29 - EBIT / Capitais Permanentes	0,1556	0,0960	0,0771	0,1383	0,1470
Tempos Médios (Meses)					
RAC8 - Tempo Médio de Cobrança	3,6415	3,5765	4,8120	2,5481	1,6771
RAC9 - Tempo Médio de Pagamento	2,7045	2,4412	2,1871	2,4992	1,3623
RAC10 - Tempo Médio de Existências	2,3255	2,5566	2,5959	1,5040	1,4402
Nota de Risco Económico Financeira	85	82	83		

*Dados Sectoriais de: 2011

Informação Contabilística

Cliente:		Morada:	
Nº Fiscal:			
CAE:	46390-Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares		
SROC/ROC:	52-MARQUES DA CUNHA, ARLINDO DUARTE & ASSOCIADOS, SROC	Cº Postal:	

FLUXOS DE TESOURARIA

RUBRICAS	2010 2010/12	2011 2011/12	2012 2012/12	TOTAL
Origens				
EBITDA Ajustado	1.788.667	1.211.299	994.633	3.994.599
(-) Variação de créditos	-23.602	-13.968	365.164	327.594
(-) Variação de inventários	566.268	-1.194.585	233.493	-394.824
(+) Variação de débitos de exploração	-280.594	-989.557	-641.531	-1.911.682
Fluxo operacional de tesouraria	965.407	1.430.295	-245.555	2.150.147
(+) Resultados não recorrentes	-146.344	-292.477	-34.764	-473.585
(-) Imposto sobre rendimento	283.509	175.719	164.618	623.846
Fluxo corrente de tesouraria	535.554	962.099	-444.937	1.052.716
(-) Encargos com o financiamento	69.565	48.378	35.055	152.998
Fluxo gerado de tesouraria	465.989	913.721	-479.992	899.718
Actividades de Financiamento				
(+) Variação de financiamentos de curto prazo	-655.239	10.616	1.380.966	736.343
(+) Variação de financiamentos de médio e longo prazo	40.680	-112.576	-154.936	-226.832
(+) Variação nos capitais próprios				0
(+) Capital social, outros instrumentos e prémios				0
(+) Outras				0
Total do financiamento externo	-614.559	-101.960	1.226.030	509.511
Fluxo líquido de tesouraria (FLT)	-148.570	811.761	746.038	1.409.229
Variações não imputadas a fluxos	552.532	-63.588	-105.871	383.073
Impostos diferidos	60.141	-1.660	14.198	72.679
Interesses minoritários				0
Outras	492.391	-61.928	-120.069	310.394
FLT + Variações	403.962	748.173	640.167	1.792.302
Aplicações de Tesouraria				
Investimentos em activos tangíveis e intangíveis	40.646	1.506.354	-1.339.311	207.689
Investimentos em activos financeiros e acções próprias	289.019	-1.390.939	1.498.576	396.656
Resultados distribuídos		10.000		10.000
Variação de disponibilidades e de aplicações de tesouraria	74.297	622.760	480.902	1.177.959
Aplicações totais	403.962	748.175	640.167	1.792.304

Informação Contabilística

Cliente:		Morada:	
Nº Fiscal:			
CAE:	46390-Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares		
SROC/ROC:	52-MARQUES DA CUNHA, ARLINDO DUARTE & ASSOCIADOS, SROC	Cº Postal:	

MAPA DE INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR

RUBRICAS	2010 2010/12	2011 2011/12	2012 2012/12
Autofinanciamento	1.391.946	839.379	1.490.730
Meios Libertos Totais	1.704.329	1.063.476	1.655.348
EBITDA Ajustado	1.788.667	1.211.299	994.633
EBIT Ajustado	1.570.179	997.721	827.474
Encargos Financeiros Totais para Rácios	69.565	48.378	51.967
Encargos Financeiros Líquidos para Rácios	28.874	48.378	
Autonomia Financeira Corrigida (%)	57	62	61
Fundo de Maneio	5.231.753	5.636.676	5.962.748
Necessidades de Fundo de Maneio	4.846.492	3.688.891	5.867.684
Exportações - União Europeia			
Exportações - Resto de Mundo			
Importações - União Europeia		897.599	
Importações - Resto de Mundo			
Garantias Bancárias Prestadas	1.675.263		
Número de Trabalhadores		79	74

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE:	46390-Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares
SROC/ROC:	52-MARQUES DA CUNHA, ARLINDO DUARTE & ASSOCIADOS, SROC
Cº Postal:	

COMENTÁRIOS

Certificação Legal de Contas emitida sem reservas e sem ênfases

Informação Contabilística

Cliente:	Empresa B (aprovado com alterações)	Morada:	
Nº Fiscal:	507556666		
CAE:			
SROC/ROC:		Cº Postal:	

BALANÇO						
RUBRICAS	2011 2011/12		2012 2012/12		2013 2013/12	
	EUR	%	EUR	%	EUR	%
ACTIVO						
Activos intangíveis						
Goodwill						
Outros intangíveis						
Amortizações e imparidades acumuladas						
Activos fixos tangíveis	147.999	13,19	153.082	14,16	115.237	9,60
Activos tangíveis	147.999	13,19	153.082	14,16	115.237	9,60
Propriedades de investimento						
Activos biológicos						
Activos detidos para venda e outros						
Depreciações e imparidades acumuladas	-216.987	-19,34			-322.065	-26,83
Activos Financeiros	1.000	0,09	1.750	0,16	2.990	0,25
Participações financeiras			1.750	0,16		
Empréstimos a entidades relacionadas	1.000	0,09			2.990	0,25
Empréstimos a accionistas/sócios						
Outros activos financeiros						
Imparidades acumuladas						
Outros não correntes						
Clientes						
Diferimentos						
Activos por impostos diferidos						
Outros activos e contas a receber						
Activo não corrente	148.999	13,28	154.832	14,32	118.227	9,85
Mercadorias	228.306	20,35	737.228	68,18		
Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	416.106	37,09			708.951	59,06
Produtos acabados e intermédios	17.215	1,53			94.120	7,84
Produtos e trabalhos em curso						
Activos biológicos						
Imparidades acumuladas						
Exploração	661.627	58,98	737.228	68,18	803.071	66,90
Clientes	137.228	12,23	102.390	9,47	131.165	10,93
Estado e outros entes públicos	5.877	0,52	6.632	0,61	3.010	0,25
Accionistas/sócios						
Entidades relacionadas						
Outros activos e contas a receber	97.721	8,71	90.674	8,39	130.780	10,89
Imparidades acumuladas						
Diferimentos	1.168	0,10	40	0,00	4.274	0,36
Activos por impostos diferidos						
Activos financeiros para negociação e ao justo valor	2.010	0,18	2.010	0,19	2.010	0,17
Caixa e equivalentes	67.203	5,99	-12.433	-1,15	7.852	0,65

Activo corrente	972.834	86,72	926.541	85,68	1.082.161	90,15
Total do activo	1.121.833	100,00	1.081.373	100,00	1.200.387	100,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO						
Capital próprio						
Capital	130.000	11,59	130.000	12,02	130.000	10,83
Acções (quotas) próprias e capital não realizado						
Outros instrumentos capital próprio	165.000	14,71	320.000	29,59	320.000	26,66
Prémios de emissão						
Ajustamentos em activos financeiros						
Excedentes de revalorização e reservas de justo valor						
Reservas	5.014	0,45	25.104	2,32	25.104	2,09
Resultados transitados e outras variações	21.910	1,95	21.910	2,03	3.044	0,25
Subsídios ao investimento						
Resultado líquido do período	20.090	1,79	2.229	0,21	4.155	0,35
Dividendos antecipados e resultados a distribuir						
Capital próprio atribuível aos detentores do capital da Empresa-Mãe	342.014	30,49	499.243	46,17	482.302	40,18
Interesses minoritários						
Total do capital próprio	342.014	30,49	499.243	46,17	482.302	40,18
Passivo						
Provisões						
Responsabilidades por benefícios pós emprego						
Passivos por impostos diferidos						
Subsídios ao investimento						
Outros não exigível						
Financiamentos obtidos	614.622	54,79	403.648	37,33	326.199	27,17
<i>Empréstimos de Iç's</i>	614.622	54,79	403.648	37,33	326.199	27,17
<i>Empréstimos por obrigações e papel comercial</i>						
<i>Outros financiamentos</i>						
<i>Mútuos de participantes de capital e de entidades relacionadas</i>						
Estado e outros entes públicos						
Outros passivos e contas a pagar						
Passivo não corrente	614.622	54,79	403.648	37,33	326.199	27,17
Provisões						
Responsabilidades por benefícios pós emprego						
Passivos por impostos diferidos						
Subsídios ao investimento						
Outros não exigível						
Financiamentos obtidos	28.429	2,53	35.035	3,24	182.750	15,22
<i>Empréstimos de Iç's</i>	28.429	2,53	35.035	3,24	182.750	15,22
<i>Empréstimos por obrigações e papel comercial</i>						
<i>Outros financiamentos</i>						
<i>Mútuos de participantes de capital e de entidades relacionadas</i>						
Fornecedores	18.214	1,62	7.325	0,68	114.568	9,54
Adiantamentos de clientes						
Estado e outros entes públicos	36.756	3,28	19.339	1,79	28.894	2,41
Accionistas/sócios						
Entidades relacionadas						
Outros passivos e contas a pagar	81.799	7,29	116.782	10,80	65.674	5,47
Passivo corrente	165.197	14,73	178.481	16,51	391.886	32,65
Total do passivo	779.819	69,51	582.129	53,83	718.085	59,82
Total do capital próprio e do passivo	1.121.833	100,00	1.081.372	100,00	1.200.387	100,00

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 32993-Fabricação de guarda-sóis e chapéus de chuva	
SROC/ROC:	Cº Postal:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS			
	2011	2012	2013
	2011/12	2012/12	2013/12
RUBRICAS			
Vendas	926.476	770.843	1.034.864
Prestações de serviços	3.374		395
Subsídios à exploração		6.079	45.525
Trabalhos para a própria entidade			
Variação nos inventários da produção	10.681	110.521	94.120
Produção	940.531	887.443	1.174.905
Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas	-557.184	-513.290	-750.728
Subcontratos	-32.371		-15.510
Outros custos			
Custos variáveis	-589.555	-513.290	-766.238
Margem bruta	350.976	374.153	408.667
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	31		
Outros rendimentos e ganhos líquidos de gastos e perdas	7.396	-9.014	-987
Aumentos/reduções do justo valor			
Fornecimentos e serviços externos	-90.629	-122.292	-122.871
Gastos com pessoal	-147.180	-151.119	-174.893
Imparidades (perdas/reversões)			
Provisões (aumentos/reduções)			
Outros rendimentos e gastos não recorrentes	-297		-1.319
EBITDA	120.297	91.728	108.597
Gastos/reversões de depreciação e amortização	-55.519	-51.590	-53.489
Imparidades de investimentos depreciables e amortizáveis(perdas/reversões)			
EBIT	64.778	40.138	55.108
Encargos com o financiamento	-34.443	-32.338	-42.517
Resultado antes de impostos	30.336	7.800	12.591
Imposto sobre rendimento	-10.245	-5.571	-8.437
Interesses minoritários			
Resultado líquido	20.090	2.229	4.155

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 32993-Fabricação de guarda-sóis e chapéus de chuva	
SROC/ROC:	Cº Postal:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS %				
	2011	2012	2013	
	2011/12	2012/12	2013/12	
RUBRICAS	%	%	%	Médias Sectoriais
Vendas	98,51	86,86	88,08	
Prestações de serviços	0,36		0,03	
Subsídios à exploração		0,69	3,87	
Trabalhos para a própria entidade				
Variação nos inventários da produção	1,14	12,45	8,01	
Produção	100,00	100,00	100,00	
Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas	-59,24	-57,84	-63,90	
Subcontratos	-3,44		-1,32	
Outros custos				
Custos variáveis	-62,68	-57,84	-65,22	
Margem bruta	37,32	42,16	34,78	
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	0,00			
Outros rendimentos e ganhos líquidos de gastos e perdas	0,79	-1,02	-0,08	
Aumentos/reduções do justo valor				
Fornecimentos e serviços externos	-9,64	-13,78	-10,46	
Gastos com pessoal	-15,65	-17,03	-14,89	
Imparidades (perdas/reversões)				
Provisões (aumentos/reduções)				
Outros rendimentos e gastos não recorrentes	-0,03		-0,11	
EBITDA	12,79	10,34	9,24	
Gastos/reversões de depreciação e amortização	-5,90	-5,81	-4,55	
Imparidades de investimentos depreciables e amortizáveis(perdas/reversões)				
EBIT	6,89	4,52	4,69	
Encargos com o financiamento	-3,66	-3,64	-3,62	
Resultado antes de impostos	3,23	0,88	1,07	
Imposto sobre rendimento	-1,09	-0,63	-0,72	
Interesses minoritários				
Resultado líquido	2,14	0,25	0,35	

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 32993-Fabricação de guarda-sóis e chapéus de chuva	
SROC/ROC:	Cº Postal:

INDICADORES ECONÓMICO-FINANCEIROS

INDICADORES	Empresa			Sector	
	2011	2012	2013	Média	Dv Pd
	2011/12	2012/12	2013/12		
Financeiros					
RACE1 - EBIT/Encargos Financeiros Líquidos	1,8808	1,2412	1,2962	5,0688	9,4471
RACE2 - Financiamentos Obtidos/EBIT	9,9269	10,9294	9,2354	8,4801	7,4786
RACE5 - Dívida de Curto Prazo/Meios Libertos Totais	1,3732	1,9458	3,6086	4,9703	3,4889
RAC1 - Activo Maneável / Exigível a Curto Prazo	1,8838	1,0607	0,7122	1,1524	0,6364
RAC2 - Activo Maneável / Despesas Correntes Mensais	4,6091	1,4458	3,4170	6,6694	3,0641
RAC3 - Receitas Correntes Mensais / Exigível a Curto Prazo	0,4805	0,3655	0,2315	0,2038	0,1040
RAC4 - Passivo Financeiro / Autofinanciamento	8,5049	8,1511	8,8293	4,6428	4,3364
RAC99 - Dívida Financeira Líquida / EBITDA	4,7584	4,8961	4,5406	3,2028	3,0682
RAC5 - Encargos Financeiros / Meios Libertos Totais	0,2863	0,3525	0,3915	0,1741	0,1506
RAC18 - Encargos Financeiros Líquidos / (Meios Libertos Totais + Custos com Pessoal)	0,1288	0,1332	0,1500	0,0615	0,0626
RAC19 - Encargos Financeiros Totais / Margem Bruta	0,0981	0,0865	0,1041	0,0474	0,0447
RAC6 - Autonomia (Capital Próprio / Activo)	0,3049	0,4617	0,4018	0,3857	0,1671
RAC7 - Passivo Bancário / Passivo Total	0,8246	0,7536	0,7088	0,4045	0,2192
RAC32 - Encargos Financeiros Totais / Produção	0,0366	0,0365	0,0362	0,0204	0,0178
RACN26 - Passivo Financeiro Total / (Passivo Financeiro Total + Capitais Próprios)	0,6528	0,4677	0,5134	0,4144	0,2144
Económicos					
RACE4 - (FSE + Custos com o Pessoal + Amortizações)/Produção	0,3119	0,3662	0,2990	0,4185	0,1456
RAC11 - Produção / Ponto Crítico	1,1395	1,1004	1,1432	1,0584	0,1649
RAC12 - Taxa de Crescimento da Produção	0,0080	-5,6445	32,3921		
RAC13 - Vendas / Produção	0,9886	0,8686	0,8811	0,9945	0,0205
RAC14 - Produção / Activo	0,8384	0,8207	0,9788	0,9170	0,3773
RAC15 - Meios Libertos Totais / Produção	0,1279	0,1034	0,0924	0,1054	0,0694
RAC82 - Margem Bruta / Produção	0,3732	0,4216	0,3478	0,4643	0,1386
RAC83 - Resultados Económicos de Exploração / Produção	0,0692	0,0452	0,0480	0,0378	0,0577
RAC84 - Resultados de Exploração / Produção	0,0325	0,0088	0,0118	0,0196	0,0628
RACN40 - (Mg Bruta + FSE + C. Pessoal) / Produção	0,1203	0,1135	0,0944	0,0960	0,0676
RACN40cc - (Mg Bruta + C. Pessoal) / Produção					
RAC16 - Resultados Líquidos / Capital Próprio Médio	0,0605	0,0053	0,0085	0,0450	0,1206
RAC17 - Rendibilidade do Activo	0,0577	0,0371	0,0459	0,0385	0,0503
RACN5 - (Resultados Exploração + Amortizações + Ajustamentos) / Passivo	0,1104	0,1020	0,0939	0,1655	0,1562
RACN29 - EBIT / Capitais Permanentes	0,0680	0,0445	0,0698	0,0739	0,1016
Tempos Médios (Meses)					
RAC8 - Tempo Médio de Cobrança	1,7710	1,5939	1,5204	4,5979	2,1748
RAC9 - Tempo Médio de Pagamento	0,3563	0,0640	1,8323	3,4645	1,7156
RAC10 - Tempo Médio de Existências	9,5962	11,2454	9,0572	2,3427	1,7543
Nota de Risco Económico Financeira		52	49		

*Dados Sectoriais de: 2012

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 32993-Fabricação de guarda-sóis e chapéus de chuva	
SROC/ROC:	Cº Postal:

MAPA DE INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR

RUBRICAS	2011 2011/12	2012 2012/12	2013 2013/12
Autofinanciamento	75.609	53.819	57.643
Meios Libertos Totais	120.297	91.728	108.597
EBITDA Ajustado	120.594	91.728	109.916
EBIT Ajustado	65.075	40.138	56.427
Encargos Financeiros Totais para Rácios	34.443	32.378	42.547
Encargos Financeiros Líquidos para Rácios	34.443	32.338	42.517
Autonomia Financeira Corrigida (%)		46	40
Fundo de Maneio	807.636	748.059	690.274
Necessidades de Fundo de Maneio	766.853	793.518	863.163
Exportações - União Europeia	6.027		11.453
Exportações - Resto de Mundo	1.295		18.135
Importações - União Europeia	346.770		469.838
Importações - Resto de Mundo	1.519		
Garantias Bancárias Prestadas			
Número de Trabalhadores	10		16

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE:	32993-Fabricação de guarda-sóis e chapéus de chuva
SROC/ROC:	Cº Postal:

COMENTÁRIOS

Empresa classificada por TRIAD. Contas transferidas da base de IES sem tratamento individualizado, sendo a nota apurada meramente indicativa.

Foram detectadas variações nos capitais próprios que não foram alvo de análise.

Informação Contabilística

Cliente:	Empresa C (recusado)	Morada:	
Nº Fiscal:			
CAE:	46690-Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos		
SROC/ROC:		Cº Postal:	

BALANÇO						
RUBRICAS	2011 2011/12		2012 2012/12		2013 2013/12	
	EUR	%	EUR	%	EUR	%
ACTIVO						
Activos intangíveis					2.894	0,15
Goodwill						
Outros intangíveis					2.894	0,15
Amortizações e imparidades acumuladas						
Activos fixos tangíveis	20.313	5,43	39.208	14,15	57.422	3,05
Activos tangíveis	20.313	5,43	39.208	14,15	57.422	3,05
Propriedades de investimento						
Activos biológicos						
Activos detidos para venda e outros						
Depreciações e imparidades acumuladas	-42.440	-11,35	-60.048	-21,67		
Activos Financeiros					5.563	0,30
Participações financeiras						
Empréstimos a entidades relacionadas					5.563	0,30
Empréstimos a accionistas/sócios						
Outros activos financeiros						
Imparidades acumuladas						
Outros não correntes	3.600	0,96				
Clientes	3.600	0,96				
Diferimentos						
Activos por impostos diferidos						
Outros activos e contas a receber						
Activo não corrente	23.913	6,40	39.208	14,15	65.879	3,50
Mercadorias						
Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	83.437	22,32	96.843	34,95	110.553	5,88
Produtos acabados e intermédios						
Produtos e trabalhos em curso	6.425	1,72				
Activos biológicos						
Imparidades acumuladas						
Exploração	89.862	24,04	96.843	34,95	110.553	5,88
Clientes	175.124	46,85	115.692	41,76	1.671.645	88,86
Estado e outros entes públicos	13.163	3,52	2.154	0,78	1.212	0,06
Accionistas/sócios						
Entidades relacionadas						
Outros activos e contas a receber	58.341	15,61	6.150	2,22		
Imparidades acumuladas						
Diferimentos	892	0,24				
Activos por impostos diferidos						
Activos financeiros para negociação e ao justo valor			380	0,14	380	0,02
Caixa e equivalentes	12.498	3,34	16.645	6,01	31.523	1,68

Activo corrente	349.880	93,60	237.863	85,85	1.815.313	96,50
Total do activo	373.793	100,00	277.071	100,00	1.881.192	100,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO						
Capital próprio						
Capital	11.000	2,94	11.000	3,97	11.000	0,58
Acções (quotas) próprias e capital não realizado						
Outros instrumentos capital próprio			28.000	10,11	28.000	1,49
Prémios de emissão						
Ajustamentos em activos financeiros						
Excedentes de revalorização e reservas de justo valor						
Reservas	71.635	19,16	71.635	25,85	71.635	3,81
Resultados transitados e outras variações	-3.818	-1,02	5.793	2,09	7.640	0,41
Subsídios ao investimento						
Resultado líquido do período	9.611	2,57	1.847	0,67	48.032	2,55
Dividendos antecipados e resultados a distribuir						
Capital próprio atribuível aos detentores do capital da Empresa-Mãe	88.428	23,66	118.275	42,69	166.307	8,84
Interesses minoritários						
Total do capital próprio	88.428	23,66	118.275	42,69	166.307	8,84
Passivo						
Provisões						
Responsabilidades por benefícios pós emprego						
Passivos por impostos diferidos						
Subsídios ao investimento						
Outros não exigível						
Financiamentos obtidos	28.465	7,62	45.313	16,35	122.782	6,53
<i>Empréstimos de Iç's</i>	28.465	7,62			122.782	6,53
<i>Empréstimos por obrigações e papel comercial</i>						
<i>Outros financiamentos</i>			45.313	16,35		
<i>Mútuos de participantes de capital e de entidades relacionadas</i>						
Estado e outros entes públicos						
Outros passivos e contas a pagar	23.096	6,18				
Passivo não corrente	51.561	13,79	45.313	16,35	122.782	6,53
Provisões						
Responsabilidades por benefícios pós emprego						
Passivos por impostos diferidos						
Subsídios ao investimento						
Outros não exigível					420.669	22,36
Financiamentos obtidos			5.551	2,00	39.613	2,11
<i>Empréstimos de Iç's</i>					39.613	2,11
<i>Empréstimos por obrigações e papel comercial</i>						
<i>Outros financiamentos</i>			5.551	2,00		
<i>Mútuos de participantes de capital e de entidades relacionadas</i>						
Fornecedores	213.157	57,03	69.795	25,19	819.747	43,58
Adiantamentos de clientes			9.127	3,29		
Estado e outros entes públicos	6.816	1,82	7.625	2,75	289.229	15,37
Accionistas/sócios			15.000	5,41		
Entidades relacionadas						
Outros passivos e contas a pagar	13.831	3,70	6.386	2,30	22.845	1,21
Passivo corrente	233.804	62,55	113.483	40,96	1.592.103	84,63
Total do passivo	285.365	76,34	158.796	57,31	1.714.885	91,16
Total do capital próprio e do passivo	373.793	100,00	277.071	100,00	1.881.192	100,00

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 46690-Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	
SROC/ROC:	Cº Postal:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS			
	2011 2011/12	2012 2012/12	2013 2013/12
RUBRICAS			
Vendas	443.986	413.520	1.455.913
Prestações de serviços	35.938	79.010	
Subsídios à exploração		4.395	2.356
Trabalhos para a própria entidade			
Variação nos inventários da produção	665	-6.425	
Produção	480.590	490.501	1.458.269
Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas	-363.838	-313.343	-1.148.572
Subcontratos	-23.517	-46.199	
Outros custos			
Custos variáveis	-387.356	-359.542	-1.148.572
Margem bruta	93.234	130.959	309.697
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos			
Outros rendimentos e ganhos líquidos de gastos e perdas	-634	-5.916	16.860
Aumentos/reduções do justo valor			
Fornecimentos e serviços externos	-36.425	-47.758	-96.492
Gastos com pessoal	-35.108	-53.103	-146.306
Imparidades (perdas/reversões)			
Provisões (aumentos/reduções)			
Outros rendimentos e gastos não recorrentes	-484	-813	
EBITDA	20.584	23.368	83.759
Gastos/reversões de depreciação e amortização	-5.282	-17.608	-13.003
Imparidades de investimentos depreciables e amortizáveis(perdas/reversões)			
EBIT	15.302	5.760	70.756
Encargos com o financiamento	-2.792	-1.533	-2.441
Resultado antes de impostos	12.510	4.228	68.315
Imposto sobre rendimento	-2.899	-2.380	-20.283
Interesses minoritários			
Resultado líquido	9.611	1.847	48.032

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 46690-Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	
SROC/ROC:	Cº Postal:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS %				
	2011	2012	2013	
	2011/12	2012/12	2013/12	
RUBRICAS	%	%	%	Médias Sectoriais
Vendas	92,38	84,31	99,84	
Prestações de serviços	7,48	16,11		
Subsídios à exploração		0,90	0,16	
Trabalhos para a própria entidade				
Variação nos inventários da produção	0,14	-1,31		
Produção	100,00	100,00	100,00	
Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas	-75,71	-63,88	-78,76	
Subcontratos	-4,89	-9,42		
Outros custos				
Custos variáveis	-80,60	-73,30	-78,76	
Margem bruta	19,40	26,70	21,24	
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos				
Outros rendimentos e ganhos líquidos de gastos e perdas	-0,13	-1,21	1,16	
Aumentos/reduções do justo valor				
Fornecimentos e serviços externos	-7,58	-9,74	-6,62	
Gastos com pessoal	-7,31	-10,83	-10,03	
Imparidades (perdas/reversões)				
Provisões (aumentos/reduções)				
Outros rendimentos e gastos não recorrentes	-0,10	-0,17		
EBITDA	4,28	4,76	5,74	
Gastos/reversões de depreciação e amortização	-1,10	-3,59	-0,89	
Imparidades de investimentos depreciables e amortizáveis(perdas/reversões)				
EBIT	3,18	1,17	4,85	
Encargos com o financiamento	-0,58	-0,31	-0,17	
Resultado antes de impostos	2,60	0,86	4,68	
Imposto sobre rendimento	-0,60	-0,49	-1,39	
Interesses minoritários				
Resultado líquido	2,00	0,38	3,29	

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 46690-Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	
SROC/ROC:	Cº Postal:

INDICADORES ECONÓMICO-FINANCEIROS

INDICADORES	Empresa			Sector	
	2011	2012	2013	Média	Dv Pd
	2011/12	2012/12	2013/12		
Financeiros					
RACE1 - EBIT/Encargos Financeiros Líquidos	5,4799	3,7586	28,9865	5,9367	10,5932
RACE2 - Financiamentos Obtidos/EBIT	1,8602	8,8303	2,2951	7,3025	6,5186
RACE5 - Dívida de Curto Prazo/Meios Libertos Totais	11,3587	4,2144	13,9858	8,2657	5,9266
RAC1 - Activo Maneável / Exigível a Curto Prazo	1,1121	1,2427	1,4553	1,1703	0,5832
RAC2 - Activo Maneável / Despesas Correntes Mensais	6,5939	3,5064	14,4527	5,2046	2,6980
RAC3 - Receitas Correntes Mensais / Exigível a Curto Prazo	0,1712	0,3659	0,1055	0,2828	0,1714
RAC4 - Passivo Financeiro / Autofinanciamento	3,4622	2,6144	2,6607	6,4629	6,9897
RAC99 - Dívida Financeira Líquida / EBITDA	0,7579	1,3993	1,5579	3,6459	3,7795
RAC5 - Encargos Financeiros / Meios Libertos Totais	0,1357	0,0656	0,0291	0,2229	0,1941
RAC18 - Encargos Financeiros Líquidos / (Meios Libertos Totais + Custos com Pessoal)	0,0501	0,0200	0,0106	0,0815	0,0870
RAC19 - Encargos Financeiros Totais / Margem Bruta	0,0300	0,0121	0,0079	0,0640	0,0646
RAC6 - Autonomia (Capital Próprio / Activo)	0,2366	0,4269	0,0884	0,3326	0,1715
RAC7 - Passivo Bancário / Passivo Total	0,0997	0,3203	0,0947	0,3432	0,2289
RAC32 - Encargos Financeiros Totais / Produção	0,0058	0,0032	0,0017	0,0133	0,0130
RACN26 - Passivo Financeiro Total / (Passivo Financeiro Total + Capitais Próprios)	0,3683	0,3007	0,4940	0,4105	0,2477
Económicos					
RACE4 - (FSE + Custos com o Pessoal + Amortizações)/Produção	0,1598	0,2415	0,1754	0,2055	0,1100
RAC11 - Produção / Ponto Crítico	1,1757	1,0419	1,1743	1,0862	0,2124
RAC12 - Taxa de Crescimento da Produção	1,5059	2,0622	197,3022		
RAC13 - Vendas / Produção	0,9986	1,0041	0,9984	1,0000	0,0001
RAC14 - Produção / Activo	1,2857	1,7703	0,7752	1,5760	0,8275
RAC15 - Meios Libertos Totais / Produção	0,0428	0,0476	0,0574	0,0519	0,0392
RAC82 - Margem Bruta / Produção	0,1940	0,2670	0,2124	0,2310	0,1140
RAC83 - Resultados Económicos de Exploração / Produção	0,0328	0,0134	0,0485	0,0297	0,0333
RAC84 - Resultados de Exploração / Produção	0,0270	0,0103	0,0468	0,0182	0,0339
RACN40 - (Mg Bruta + FSE + C. Pessoal) / Produção	0,0452	0,0614	0,0459	0,0457	0,0421
RACN40cc - (Mg Bruta + C. Pessoal) / Produção					
RAC16 - Resultados Líquidos / Capital Próprio Médio	0,1124	0,0179	0,3376	0,0567	0,1205
RAC17 - Rendibilidade do Activo	0,0409	0,0208	0,0376	0,0407	0,0428
RACN5 - (Resultados Exploração + Amortizações + Ajustamentos) / Passivo	0,0640	0,1426	0,0628	0,1180	0,1195
RACN29 - EBIT / Capitais Permanentes	0,1128	0,0402	0,2448	0,1153	0,1271
Tempos Médios (Meses)					
RAC8 - Tempo Médio de Cobrança	4,4688	2,8187	13,7781	4,0033	2,2610
RAC9 - Tempo Médio de Pagamento	5,9099	1,9908	7,8147	2,5562	1,4335
RAC10 - Tempo Médio de Existências	2,9638	3,7087	1,1550	2,5860	2,2562
Nota de Risco Económico Financeira		76	61		

*Dados Sectoriais de: 2012

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 46690-Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	
SROC/ROC:	Cº Postal:

MAPA DE INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR

RUBRICAS	2011 2011/12	2012 2012/12	2013 2013/12
Autofinanciamento	14.893	19.456	61.035
Meios Libertos Totais	20.584	23.368	83.759
EBITDA Ajustado	21.068	24.182	83.759
EBIT Ajustado	15.786	6.574	70.756
Encargos Financeiros Totais para Rácios	2.792	1.583	2.441
Encargos Financeiros Líquidos para Rácios	2.792	1.533	2.441
Autonomia Financeira Corrigida (%)		48	9
Fundo de Maneio	116.076	124.380	223.210
Necessidades de Fundo de Maneio	103.578	127.906	230.920
Exportações - União Europeia	13.608	23.450	
Exportações - Resto de Mundo	12.513		
Importações - União Europeia	20.243	102.855	
Importações - Resto de Mundo	98.179	71.170	
Garantias Bancárias Prestadas			
Número de Trabalhadores	3	4	

Informação Contabilística

Cliente:	Morada:
Nº Fiscal:	
CAE: 46690-Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	Cº Postal:
SROC/ROC:	

COMENTÁRIOS

Nota de Risco Económico-Financeira emitida com base em contas provisórias

Empresa classificada por TRIAD. Contas tratadas tendo por base Resumo Sintético de Contas subscrito por Gerência autenticadas por TOC, sendo a nota apurada meramente indicativa.